理性·建设性
经济观察报
The Economic Observer
www.eeo.com.cn
2011.05.30
RMB 3 元 HK$10



经济观察报旗下月刊《快公司观察》6 月 1 日新鲜上市，敬请关注。

大旱重提三峡争议

09 版

“保守派”资金登场：量级数万亿

■ 本报记者 程志云 赵娟 北京报道

5 月 19 日结束募集的富国天盈分级债券基金创下了一项记录：在短短 3 天的时间里、在有超过 20 只新基金同时发售的情况下，80 亿募集规模被投资者一扫而光。

同样卖疯了的还有银行的人民币理财。

一位商业银行人士告诉记者，就在 5 月份，随着银行间利率高位运行，客户买各种短期人民币理财产品简直就像是买白菜一样，上百万的门槛、十几亿规模的理财产品往往半个小时甚至几分钟内就搞定了。

但是在市场的另一头，股市和楼市却出奇地低迷。

上证指数在 4 月 18 日摸到年内最高的 3067.46 点之后一路下行，至今跌跌不休。许多股票型基金销售日益困难。4 月的数据显示：天津、武汉、深圳等地的新房成交量均环比大幅下降……

种种迹象显示，在当前通胀风险依旧而经济动力不足的情况下，大量资金正在从股市、楼市、甚至贵金属市场抽走流向中短期理财市场。

在中国的金融市场里，这些保守的钱已经汇成一股潜流，无时无刻不在周期性的中国经济中左冲右突，寻找更安全的投资避风港，但无论他们奔流向哪里，都会带来惊诧、兴奋、迷茫和战栗……

钱都流向哪里了？

5 月 25 日，高位盘桓的银行间市场资金利率 25 日再次全面大涨，所有期限质押式回购利率突破 5%大关，WIND 数据显示，其中 1 天期和 7 天期两个关键期限品种利率，较前一交易日分别上升 0.5173 个百分点和 0.5447 个百分点。

在银行间市场，6 个期限的拆借利率，也全面冲高至 5%以上。

记者了解到，从 5 月初开始，各家银行理财产品的发行数量猛增。

据统计，就在最近一周里，国内银行在售的各类理财产品高达 220 个以上，从 7 天到半年、一年期的种类繁多。

一位建行的理财经理告诉记者，由于现在股市和楼市都不太好，愿意做理财的资金特别多。现在卖得最好的是 1 个月、3 个月和半年的短期理财产品。

▶下转 04 版



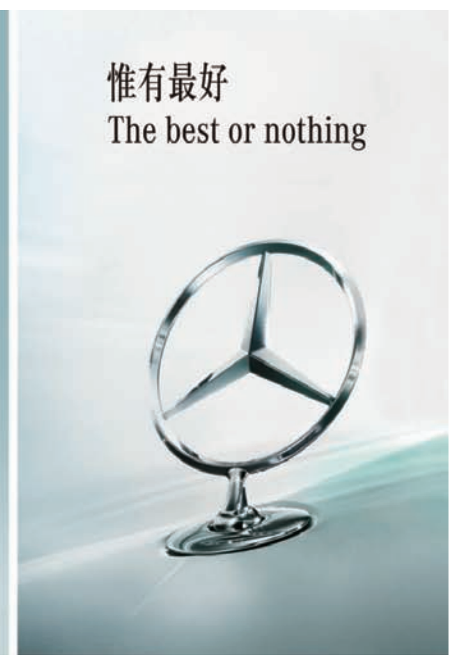
黄茂如的茂业帝国

深圳茂业集团董事长兼首席执行官凭借潮汕人对商业敏锐的嗅觉和开拓精神，创造了“地产 + 百货”的独特商业模式，使得茂业集团成为中国屈指可数的零售巨头。

黄茂如为人低调，很少出席公众活动，但在茂业集团十几年的发展历程中，他却是一个叱咤风云式的人物。无论是公司的经营管理、行业内的并购，还是资本市场上的运筹，都体现了黄茂如的创新精神和富有远见卓识的睿智。

（相关报道见▶41 版）

经济观察报和梅赛德斯-奔驰联合呈现



12 地启动“双向进入”申报 三网融合试点破冰

■ 本报记者 于华鹏 北京报道

本报独家获悉，一度被外界质疑“夭折”的三网融合试点推进已有实质性进展，目前首批 12 个试点地区的有线电视网络运营商与电信运营商已经启动“双向进入”的交叉申报并进入准备阶段。

双向进入一直是三网融合推进中的难点，也是广电和电信博弈的焦点。此次启动“双向进入”申报意味着双方从各自为战转向了交叉发展。

虽然从双方放开的业务范围看，尺度还不大，但专家认为，一旦有试点企业通过审批，试水“双向进入”将成为三网融合进展中最重要的分水岭之一。

试点新进展

去年 6 月 30 日，国务院对外公布了第一批三网融合试点地区(城市)名单，北京、大连、哈尔滨、上海、南京、杭州、厦门、青岛、武汉、深圳、绵阳、长沙株潭等 12 个城市或地区入选。

然而进入试点后，试点城市的方案却始终未出。今年两会期间，工信部部长苗圩在接受媒体采访时表示，试点城市的方案仍在申报当中。

虽然试点方案未出，但试点业务层面推进迅速，目前已有实质性进展。知情人士告诉本报记者，首批 12 个三网融合网试点地区(城市)的有线电视网络运营商与电信运营商将可以通过交叉申报的方式向相应行业主管部门进行相关试点业务的申请。

该人士透露，目前双方放开的业务范围有明确的限定。如试点地区的有线电视网络运营商，可以申请部分基础电信业务、增值电信业务和比照增值电信业务管理的基础电信业务。其中基础电信业务需向工信部申请，后两者则向试点当地的通信管理局进行申报。

相对于广电方面，试点地区的电信运营商则“交叉”得到 IPTV(交互式网络电视)传输和手机电视的分发业务，这需要电信运营商向广电总局方面申请。

上述人士表示，目前广电方面已经通知各试点地区的广电企业准备材料、进行申报。“现在处于业务交叉阶段，各地都在准备材料，工信提供给广电的试点业务名录各地还需要消化和分析，比如哪些可以做，哪些进入后更有意义，都需要衡量，目前还没有广电企业向工信部门的管理机构申请。”

▶下转 04 版

社论 Editorial

国际板要以法律为基石

过去一周，国际板成为热门词汇。中国证监会主席尚福林称，中国离推出国际板越来越近了。相关方面也表示，各项规则以及技术准备都已经基本完成。按照设计，国际板是专门设立为境外企业在 A 股发行上市的地点。设立国际板，应该是一件好事，但是，这一切应该建立在正当的法律程序下。

如果一切如设想的那样，国际板将为中国的资金在家门口提供新的投资品种；由于国际板以人民币定价，这种投资亦将在一定程度上避免汇率波动的风险；更大的好处在于，中国多余的钱找到出路，并缓解热钱过多的压力。对于发行者而言，他们如果将筹集的资金用于中国，亦将为其中国业务提供良好资金支持并避免汇率风险。

但是这一切都需要在法律轨道上运行。遗憾的是，我们听到的声音说：“权威人士”称，国际板法律框架不要求“逐字逐句”符合中国监管要求；也有报道称，“有关部门”明确，国际板的适用法律为证券法，不适用公司法。国际板正是在这样的前提下“万事俱备”了。

这里引出了两个疑问。其一，法律条文是否是要“逐字逐句”的去落实；其二，“有关部门”是否有权力来界定法律的适用范围。

由于国际板法律问题引发争议的例子包括证券法第二条和第十二条。证券法第二条规定，在中国境内发行和交易证券，证券法未规定的，适用公司法或其他法律、行政法规。也就是说，证券法未明确的，公司法应来明确。

这就引发了严重的矛盾。比如说，国际板上市公司公司治理方面如何规定，证券法没有具体明确，根据上述证券法第二条的思想，国际板上市公司的治理应该适用中国公司法。但是，中国公司法规范的范围是中国境内设立的公司，国际板却是专门为境外企业所设立，更遑论，那些全球各地的公司治理结构千差万别。那么，不符合中国公司法规定的公司，是否允许在国际板上市？

关于公司治理，如果另行制定规则，也未尝不可。但是，由此引发的问题是，这个规则与公司法的效力孰高孰低？公司法的地位一定是高于行政法规的。

又如，证券法第十二条规定，设立股份公司发行股票，应当符合公司法的规定条件。同样的，公司法第二条规定，公司法所称公司是指“依照本法在中国境内设立的有限责任公司和股份有限公司”。显然，这又与国际板定位于境外企业上市严重冲突。

就此而论，“权威人士”所谓的不要求“逐字逐句”的说法，无异于挑动相关部门去违法的说辞。在这种情况下，其实需要修改证券法或公司法以适应新的情况，更需要立法部门介入，来梳理各个环节上的法律规则。

再看“有关部门”的表态。有报道称，商务部、中国证监会和外管局等部门已经讨论并达成共识说，国际板只适用证券法，而不需适用公司法。

根据中国立法法规定，法律有以下情况之一的，由全国人民代表大会常务委员会解释：(一）法律的规定需要进一步明确具体含义的；(二）法律制定后出现新的情况，需要明确适用法律依据的。

显然，根据立法法的思想，相关国际板适用法律，应该由全国人大常委会负责解释。但是，迄今为止，我们没有看到，全国人大方面有任何有关国际板法律问题的公开表态。

迄今有关国际板“最权威”的声音，来自于交易所和证监部门。我们理解这些部门推进中国证券市场发展的意愿和努力，但这些表态中，实在是有太多的漏洞。推进公平、公正、公开的资本市场建设，对法律的尊重、对立法机关和程序的尊重是必不可少的要件。这是一个有序和有信誉的市场的基石。丧失这些，未来不堪设想。

“由于天气系统的复杂性，人工增雨是否真正有效其实科学界尚未形成一致看法”

哪块云彩要下雨

■ 彭亮 / 文

长江中下游遭遇 60 年一遇的罕见大旱。

5 月 18 日开始，谢允的生活就被上紧了发条。

从这一天起，咸宁全市气象部门取消了休假，24 小时值守班。谢允是湖北省咸宁市“人影办”(人工影响天气办公室)主任。

20 日，咸宁市“人影办”从湖北省“人影办”紧急购置一批人影作业炮弹，并于当天分发到各县、市、区；21 日上午 10 时，谢允和其他作业人员与设备一起按预定方案进驻作业炮点，进行 24 小时蹲守；21 日下午 16 时，市气象台传来消息，通羊镇上空即将出现降雨云团。

16 时 43 分，通山县黄沙镇炮点的一门三七高炮打响了咸宁市此次人工增雨作业的第一炮。4 分钟后，第一枚增雨火箭随着发射令射向 4500 米的高空云层。2 分钟后，天空已在滴落的小雨，变成了豆大的雨点。

谢允的工作仍未结束——直至 22 日凌晨 5 时，咸宁市连续完成 15 次人工增雨作业之后，他的工作才算告一段落。

“人影办”是气象防灾减灾主要部门之一，主要开展局部人工影响天气工作，包括人工预防冰雹、人工增雨等。

承担这一工作的是一个早已形成的“国家—省—地市—县”庞大四级系统。人影作业被纳入行政管理体系之中，几乎每个市县都有“人影办”。

大旱之中的南方各省，终于在 5 月 21 日等来了一次难得的降水过程。对于蹲守在高炮和火箭发射架旁的各地“人影”工作人员来说，这是不容错过的机会。

来自中国气象局人工影响天气中心的数据显示，南方多个省份大规模的空中和地面增雨作业从 21 日 8 时开始。

48 个小时之内，湖北、湖南、江西、安徽、江苏、浙江共开展“人影”地面作业 334 次，发射炮弹 3422 发、火箭弹 854 枚。其中湖北省此次的“人工增雨抗旱作业”密度最高、范围最大，共发射炮弹 3352 发、火箭弹 584 枚。

▶下转 06 版

特别推荐



观察家

贺卫方谈“废除死刑”

司法不独立就会受到各种力量的干预，所以越是司法不独立的地方，越应该先废除死刑

45

市场

中国股信任危机源头

龙昌用这种极其罕见的方式举报了自己的中国客户，同时也面临与客户决裂的境地

17



公司

新富士康是怎样炼成的

富士康以巨额投资、大规模就业和不菲的税收，成为各个地方政府竞相追捧的座上宾

25

重点新闻

要闻

02 合伙企业税负加重
合伙人每月所得超过 10 万要缴 35%个税，比企业所得税税率还高

05 五问铁矿石金融化
中国进口铁矿石已经回不到年度定价，现货交易也不可能取消

中国

14 土地整治的监利样本
湖北土地整治相对规范，而河北、山东等北方省份问题尤其严重

市场

19 全民放贷
每个人都相信这样的平衡可以维系，没人愿意主动放弃这个游戏

21 华芳纺织股东内讧
在券商研报大力推举及资金追捧下，华芳纺织股价一年内涨逾两倍

公司

30 联合利华执意涨价背后
联合利华显然吸取了教训，直接通知商超等渠道对产品进行调价

31 中钢身后事
要改变高负债、管理混乱的局面，对继任者贾宝军而言仍非易事

汽车

33 大众收权
大众一直在收权，这将引发他们与南北两个合资伙伴的新博弈



地产

37 “电商”一库难求
电子商务业务量暴增，大大增加了对物流仓储配送的需求

商业评论

44 另一场信贷危机?
欧债危机已经迫使欧洲金融界的首脑们说谎，这不禁让人担忧

客户服务热线
800-810-9060
NO. 521 期
每逢星期一出版 本期 60 版
国内统一刊号：CN37-0027
邮发代号：23-327
6 933311 104164

农业部"来信"紧急清理转基因

■ 本报记者 降蕴彰 北京报道

本报获悉,一封要求"育种家要尽早清理转基因育种材料"的信件于上周发至国内一些育种专家和种业企业家,发出信件的是农业部所属的"国家玉米产业技术研发中心"。

一位获知邮件内容的企业人士透露,信件中要求国内育种专家和种子企业尽快"对从国外引进的育种材料全面做一次筛查",先分清转基因和非转基因材料,再将两者彻底隔离并分别管理和使用。

信件还建议,承担国家转基因安全评价项目的科研单位尽快研发一种简便快速、成本低廉和高通量的筛查技术,用于基层科研单位对育种材料的初步筛查;同时举办培训班,向育种者推广转基因排查技术。



一封要求"育种家要尽早清理转基因育种材料"的信件于上周发至国内一些育种专家和种业企业家 CFP/供图

2010 年初夏以来,农业部陆续检测出一些正在市场违规流通的转基因玉米品种,随后责令违规育种企业停止生产和销售。国家玉米产业技术研发中心在上述信件中指出,这些转基因种子资源一旦盲目流入育种项目,便会蔓延渗透,"再过几年,随着来路不明的育种材料无控制地扩散和渗透,育种材料将会越来越混乱和难以控制"。

温柔惩罚

2010 年是农业部种子执法年。据知情人士透露,农业部当年约谈了所有违规运作转基因商业化的育种专家和企业,并做了较为严格的处理,但对外界一直守口如瓶。

按照该知情人士的说法,最初农业部对违规企业和育种专家的定性是"欺诈行为",处理的办法是"3 年内不能申请品种审定",严重的违规企业将被吊销经营许可证。但最终处理只是限定其违规品种停止生产,并给予违规种子退出市场一年的缓冲时间。

据了解,由于违规的转基因玉米品种是夹杂在一批淘汰的玉米品种中在小范围内公布的,农业部在处理相关利益主体的文件中,只字未提"转基因"和违规育种专家的名字。

尽管农业部设法保持"低调",但还是被业内人士指出,在农业部去年 12 月公布的一批玉米淘汰品种中,"登海 3686"、"中农大 4 号"、"中农大 236"、"铁研 124"等 4 个品种是属于转基因品种。

这 4 个违规转基因玉米品种中有 3 个品种的育种者都是国内知名育种专家,"登海 3686"的育种者李登海是上市公司登海种业的董事长、"中农大 4 号"是出自中国工程院院士戴景瑞,是中国农业生物转基因重大专项课题玉米项目执行专家组组长,"中农大 236"的育种者王守才是国家农作物品种审定委员会玉米专业委员会副主任。

在上述信件中,国家玉米产业技术研发中心也提到,有些被查获处的育种家是由于缺乏社会责任感和法律意识,在申请品种审定时钻了政策不完善的空子,"这类情况虽然是极少数,但属于藐视法律法规的以身试法",属于"明知故犯"。

国家玉米产业技术研发中心也承认,违规扩散的转基因玉米品种对我国常规玉米育种造成的危害很严重,要防止出现"辽宁铁岭那样无辜被转基因事件"。

上述知情人士分析称,所谓"辽宁铁岭转基因事件"是指同样被查处的转基因玉米品种——"铁研 124"。农业部方面认定为,该品种的育种单位辽宁省铁岭市农业科学院是在不知情的情况下,错误地引进了国外转基因种子资源,导致培育出来的是实际含有转基因成分的玉米品种,为"无意识地犯了错误",不同于其他机构的"明知故犯"。

紧急清理

尽管这些"无意识犯了错误"的育种专家和企业对引进国外转基因种子资源不知情,但是由此带来的后果却是十分严重。

国家玉米产业技术研发中心在上述信件中这样称,"不知情引入转基因成分比知情引入更难管理,危害性更严重",这些转基因种子资源"一旦盲目流入育种项目,便会蔓延渗透",最后形成的效应是滚雪球,越滚越大。

为了控制转基因种子资源的蔓延渗透,国家玉米产业技术研发中心紧急要求国内育种家和种子企业,"对从国外引进的育种材料,全面做一次筛查",先"分清转基因和非转基因材料",再将"常规育种材料与转基因材料彻底隔离","分别管理和使用"。

前述知情人士表示,转基因筛查成本比较高,每一份育种材料的全检测成本大约是 1000 元,对于种子企业来说,如果要按照"国家玉米产业技术研发中心"的要求步骤去完成,企业方面所付出的成本将很高。

国内一位种子企业家也表示,现在更为严峻的是,一些不知情违规企业的少数转基因种子资源是混在大量未知材料中,企业如果要筛查一遍,就不得不遍查所有可能涉及的材料。而大部分育种企业的种子资源库里都掌握着成千上万的种子材料样本,筛查一遍谈何容易。

对此,国家玉米产业技术研发中心在信件中表示,虽然对育种企业来说,目前的"转基因筛查成本比较高",但现在动手筛查,所"付出的代价可能会小一些","否则,再过几年,随着来路不明的育种材料无控制地扩散和渗透,育种材料将会越来越混乱和难以控制"。

因此,为了我国玉米杂交育种的可持续发展,"挽救因不知情而陷入转基因的优良杂交种",该中心建议种子企业和各地育种者尽快筛查自己手中的育种材料,并要求承担国家转基因安全评价项目的科研单位尽快研发一种简便快速、成本低廉和高通量的筛查技术,用于基层科研单位对育种材料的初步筛查;同时举办培训班,向育种者推广转基因排查技术。

国家玉米产业技术研发中心在信中还透露,预计国家对转基因管理将会越来越严格,违规操作会受到惩罚。

转基因政策始末

2001 年 5 月 23 日
国务院公布了《农业转基因生物安全管理条例》

2002 年 1 月
农业部制定颁布了农业转基因生物的 3 个配套办法,并设立农业转基因生物安全管理办公室

2004 年下半年
由 16 位院士和其他专家起草的名为《我国转基因作物研究和产业化发展策略的建议》的报告上报决策层,建议推动转基因商业化进程

2005 年 4 月 13 日
中国绿色和平在北京对媒体发布消息,称在湖北发现非法销售和种植的转基因水稻,怀疑对象指向了华中农业大学相关育种家

2005 年 4 月 14 日
农业部农业转基因生物安全管理办公室向媒体公布了《关于"转基因水稻污染我国大米"的书面答复材料》,称无法认同中国绿色和平对转基因的检测结果

2009 年 8 月 17 日
农业部向华中农业大学作物遗传改良国家重点实验室发放转基因水稻"华恢 1 号"和"Bt 汕优 63"的安全证书

2010 年夏
农业部对国内市场疑似转基因水稻、玉米品种进行严格抽查之后,发现转基因玉米违规种子

2010 年 12 月
农业部发文决定停止 27 种玉米品种的生产和销售,其中有"登海 3686"、"中农大 236"和"中农大 4 号"等 4 个违规转基因玉米品种

个税修法殃及池鱼 合伙企业税负加重

■ 本报记者 席斯 实习记者 尹航 北京报道

23 万条。

个人所得税修正案草案成为史上征集意见最多的法律。

据悉,全国人大常委会目前正对征集意见进行分析统计,并将根据意见对草案进一步修改。本报从权威渠道获悉,进一步修改有望涉及到个体工商户生产经营所得税率调整。

正在征求意见的个税修正案草案已经对个体工商户税率表的级距作了调整,第一级级距由 5000 元调整为 15000 元,最高一级由 5 万元提高为 10 万元,税率 5%到 35%共五档。

但由于国内合伙企业的税收征管也参照个体工商户,不收取企业所得税、只征收个人所得税,照此计算,合伙人月生产经营所得只要超过 10 万就要按 35%的税率缴税,这比企业所得税税率 25%还要高。

因此,个税修正案草案实际上对现行合伙企业的税收政策具有抵消作用,这使得本次部分征求意见将矛头对准个体工商户个税条款上,也引起了立法等相关部门的注意。

"先分后税"遇尴尬

据了解,目前国内合伙企业的生产经营所得,是按照先分给合伙人后征收个税的方式来纳税的,被称为"先分后税",依据是财政部、国家税务总局下发的《关于个人独资企业和合伙企业投资者征收个人所得税的规定》。

规定称,从 2000 年 1 月 1 日起,合伙企业比照个体工商户按五档累进税率计缴个人所得税。合伙企业的投资者按照合伙企业的全部生产经营所得和合伙协议约定的分配比例确定应纳税所得额,合伙协议没有约定分配比例的,以全部生产经营所得和合伙人数量平均计算每个投资者的应纳税所得额。

"合伙企业风险太大,合伙人需要承担无限责任,即企业的任何风险,如亏损、债务、罚款都有可能牵涉到合伙人的家庭来承担。"北京得威京会计咨询有限公司首席税务顾问郭伟表示,这也正是目前很多企业不愿采用合伙制的原因,只有那些律所、会计师事务所等中介机构因为国际化的趋势会采取合伙制。

事实上,合伙企业不交企业所得税、只缴纳个税是一项税收优惠政策。但如果按照个税修正案草案的规定,合伙人月生产经营所得只要超过 10 万就要缴纳比企业所得税税率 25%还要高的个税,反而增加了企业的负担。

"因为企业小,本来是要优惠的,可是比正常企业的税率都高,这说不过去。"一位权威部门人士表示。

特殊政策由来

近年私募股权投资基金成为合伙企业的重要组成部分,根据其合伙人特征,税收有着不同的征收方式。

如执行合伙事务的自然人普通合伙人,按"个体工商户的生产经营所得"应税项目,适用 5%-35%的五级超额累进税率,计算征收个人所得税;不执行合伙事务的自然人有限合伙人,按"利息、股息、红利所得"应税项目,适用 20%税率计算征收个人所得税;法人合伙人取得的收益,其企业所得税按有关税收政策执行,即企业所得税、营业税等。

如果合伙人收入较高,三种纳税方式中,按个体工商户计算的税负最高,纳税人最不划算。

> 合伙企业不交企业所得税、只缴纳个税是税收优惠,但按照个税修正案草案的规定,反而增加了企业的负担

而在律师事务所等中介机构,现实中则大多采取定率征收,对个体工商户采取定额征收。即由地方税务部门出台文件,根据综合税率相加,给出一个固定税率,针对合伙人征收个税。个体工商户有账册,月生产经营所得较高的按上述税率表征收;没有账册且经营所得也比较少的,每月按一定额度征收。

如北京市对律师事务所合伙人统一按 14.5%的税率征收个税,广州是 5%,如果查账征收,则按照个体工商户税率表纳税。

郭伟表示,其实个税法中对个体工商户单独做出规定,并按定额定率征收,完全是因为当时中国的税收征管水平所决定的,因为对这些小型法人企业无法查账,也无法准确掌握其生产经营所得。随着中国税务部门征管水平的提高,以及中国税法统一趋势,有必要重新审视这一特殊政策的存在价值。

尽管如此,目前社会各界以及立法机关对个体工商户个税的修改,还没有统一意见。

一位地方税务官员表示,可以下调个体工商户的税率,如 5%到 20%,合伙企业同样参照个体工商的税率制度即可。郭伟则建议,可以改的彻底些,将法人和自然人进行区分,法人交企业所得税,自然人交个人所得税,如果遵循了这一最基本的原则,事情也并不复杂。

降税空间不大 扩进口先推贸易便利化

■ 本报记者 张斌 北京报道

扩大进口政策的方案越来越扑朔迷离。

六年来首现的一季度逆差和 4 月份明显回落的进口增速;外汇储备的急剧增加以及前段时间讨论的大宗商品价格上涨或加剧输入型通胀…… 矛盾的表现使得"扩大进口"陷入到尴尬境地。

此期间,商务部一直力挺扩大进口政策的出炉,但随着"全国扩大进口会议"一拖再拖,各个部委对"扩大进口"的重视程度堪疑。

虽然近日有消息称扩大进口细则已经成文,并上报国务院待批,但知情人士透露,扩大进口政策的细则乏力,很难起到真正的扩大进口的效果。"关键的环节都是不可撼动的。"他说。

难撼的税率

"在扩大进口的一系列政策讨论中,进口税是最受人关注,也是最直接有效的一项。"上述人士说,"多个部委的意见难以达成一致。"

中国进口商品要征收进口税、增值税、消费税累计,需要 50%以上的税费。

"进口税率过高让国内市场价格远远高于国外市场价格,是这种现象的主要原因。"中国人民大学商学院教授黄国雄认为。

中国自加入世贸组织 10 周年以来,进口关税总水平从 15.3%降至 9.8%,远低于发展中国家 46.6%的平均关税水平。

"这使得整体关税可降空间不大。"上述知情人士分析,"这里面还涉及到多哈谈判的问题。"

多哈谈判目前步履维艰,基本已经在破裂的边缘。

中国作为一个新成员,税率已经降到了 9.8%的水平,自然是不愿意再降了。如果现在降了,就属于自主降税,还会引来其他发展中大国的不满,因为他们会被要求同中国一道降税。这样实际上又面临一个问题,就是只要我们一动,就打破了现有的承诺平衡。

如果不动,就意味着中国仍要保持 9.8%的进口税率,假如给任何一个机械设备降了,你就要找出另外一种商品来给它提高进口税,否则就失衡了,被提税的行业自然叫苦连天。

"实际上中国有一个临时降税方案,就是一年期内对哪些东西降税,之后还可恢复。如果通过这一政策来进一些我们需要的东西,也不影响谈判的承诺。"上述知情人士说,"不过,这个方法也未达成共识。"

进口税难撼,心思就被转移到消费税上来。

中国进口消费税率形成于 20 年前,针对奢侈品征收高达 30%的税率,但伴随国民消费能力的提升和国内产品供给增加,已不存在绝对"奢侈",于是有人提出这部分税率应该下降,如化妆品、珠宝和腕表、时装和皮具等。

但是,也有很多人提出了反对意见。有的认为,可以降一点儿,很多大牌的东西没必要降。他们担心如果中国的企业不建立自己品牌的营销网络,将来国外品牌垄断市场之后,还会反过来提价,这就会摧毁中国的整个体系。

体制的阻碍

提到如何进一步加强"扩进口"工作时,商务部首次提出了关注民营企业及国内制度改革。商务部发言人姚坚称,商务部注意到民营企业的进口很少,比例很低,占到 15%左右,但是出口比例却很高,占到 33%。

目前的体制使得民营企业在获得配额、许可证以及融资方面都困难重重。

据了解,中国在进口审核方面比较严格,实际隐含的进口限制比较多,在目前所有可贸易的产品中,需要进口许可证的产品大概占了 50%以上,这个比例相当高。一直以来国家对很多大宗商品,包括原油、棉花等都有进口配额制度,而对于很多民企来说,要想拿到一定数量的进口配额还是比较困难的,这在很大程度上也限制了民营企业的进口。

"目前国内纯民营的企业,在中国市场建立销售市场网络方面还存在壁垒,导致这些民企更愿意通过出口的方式来经营,直接进口国外产品在国内销售的情况较少。"对外经贸大学国际经济贸易学院院长赵忠秀说。

至于融资,中小企业融资难是一个老生常谈而又找不到突破口的问题。

"这个瓶颈难以突破,归根结底是因为这是个体制问题。中小企业中民营企业占了 80%以上。"他说,"以前常说出口型的中小企业融资难,那是因为这些企业大多数都在做出口,进口也面临着同样的问题。"

易动的"贸易便利化"

5 月 17 日商务部的例行发布会上,姚坚曾表示:"积极推进贸易便利化将是下一步扩大进口的重要影响因素。"

"现在进展比较容易和顺利的就是在贸易便利化上,这一次在这方面可能会做文章比较多。"上述知情人士说。

主要是清理有关进口管理措施,进一步放宽进口管理,调整实行自动进口许可管理商品。同时,会同海关、质检等部门,推动提高海关通关效率,实施检验检疫便利化措施。

他说:"争取做到进口政策和出口政策平衡。"

例如目前出口是 24 小时通关,进口只有 8 小时;现在全国只有三个港口能够进口汽车;进口检验,如果按现在的检验标准,水果农产品全会烂掉等等亟待解决。

这几年中国加强了和东盟自贸区的谈判,今年以来,东盟已经跃居我国第三大贸易伙伴。

"最近我们也在加强与韩国和日本自贸、双边贸易的谈判。双边的贸易便利化,是中国下一步扩大进口的重要影响因素。"姚坚说。

版权声明

本报刊发的所有文字、图片、表格,如需转载或使用,须经本报书面许可或授权,并须标明出处。已获授权者如改动本报刊发的文章或标题,敬请标明。对不当使用者,本报保留依法追究之权利。
本报常年法律顾问:北京市大成律师事务所 | 项武君 张念春 刘世杰

本报热线

北京 北京市东城区和平里兴化东里化工大院甲 7 号楼
广告热线:(010)64209022-1151、1252
发行热线:(010)64209022-1175
新闻热线:(010)64209022-1125

上海 上海市肇嘉浜路 789 号均瑶国际广场 19 楼 F1-F2 座
广告热线:(021)34160312
发行热线:(021)64049862

广州 广州市东山区建设六马路 29 号荣建大厦 7 楼 D、E 室
广告热线:(020)83312438
发行热线:(020)83312438

深圳 深圳市景田东路紫荆苑梅花阁 101
广告热线:(0755)82968277
发行热线:(0755)82968277

煤化工规划正在制定 发改委打开投资通道

■ 本报记者 张向东 北京报道

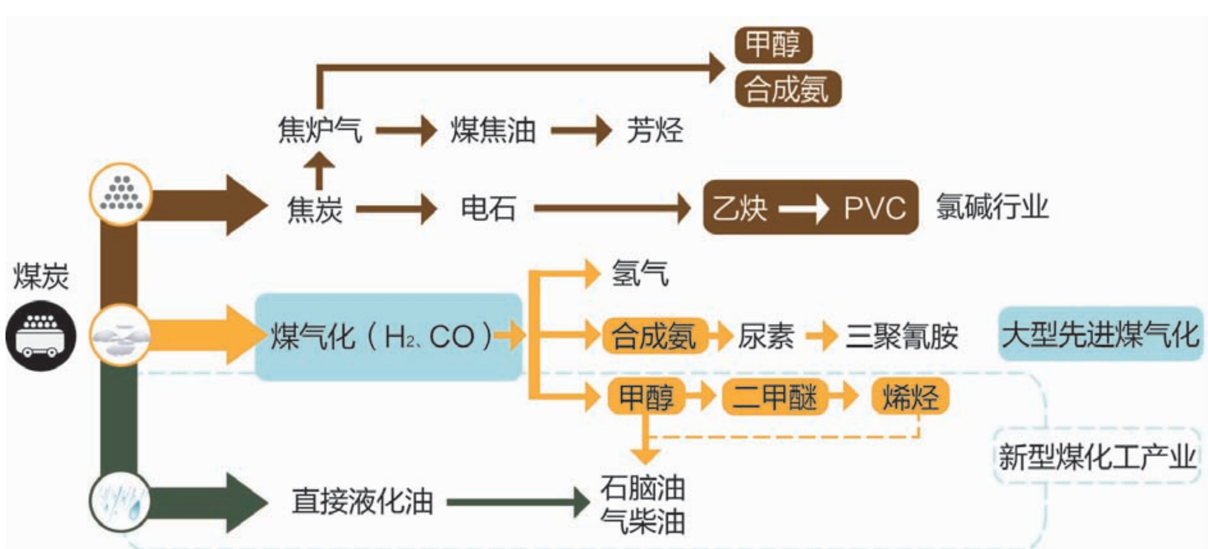
经历过2006年一波煤制油、煤制甲醇的投资热潮后,新的热潮正在兴起,只是战场转移了。

本报获悉,国家发改委和能源局、工信部等部门正在联合制定《煤炭深加工示范项目规划》,这一文件被市场视为是煤化工行业的十二五规划。据本报了解,与过去几年间国家发改委总发禁令不同,这份文件将会让地方和市场都看到希望。

知情人士透露,除煤制油、煤制二甲醚和单纯的煤制甲醇外,制定中的规划,将会在煤制合成氨、部分地区的煤制天然气方面打开更为明确的通道。同时,煤制甲醇将被引导到烯烃等化工产品方向。

这不仅会给已经上马的煤制甲醇项目进一步的发展空间,同时也给那些拥有煤炭资源和下游需求的地方提供投资的空间。

煤化工产业链示意图



信息来源:CCTD 世纪证券研究所 经济观察报/制图

仍以试验为主

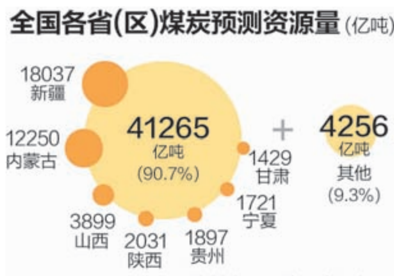
据了解,按照分工领域不同,上述规划的牵头单位为国家发改委,工信部负责煤制甲醇、煤制烯烃、煤制合成氨的项目规划,国家能源局则负责煤制油、煤制天然气、煤制二甲醚等能源产品的项目规划。有关部门人士说,“制定中的文件被称为是示范项目规划,就已经明确在未来三到五年的时间内,煤化工领域主要还是以试验为主。因为投资太大了,而且能耗巨大,技术和商业方面上面临诸多考验,因此不会很快允许地方大范围铺开。”

中科院山西煤化所煤转化国家重点实验室研究员李保庆则表示,煤化工产业, 在全世界都尚在试点阶段,政府不会允许中国成为整个世界的试验场,这个代价会非常大。

《煤炭深加工示范项目规划》脱胎于2006年国家发改委酝酿制定的《煤化工产业中长期发展规划》,这一规划一直被讨论了三年有余。但还是由于争议较大,已告流产。

参与当年中长期规划编制的人士说,当时的规划,明确将煤化工项目的开展限制在山西、陕西、内蒙古、新疆等煤炭资源集中的7个省,并计划自2011年起开始在全国建设八大煤化工产业基地。这引起了其他地方的很大不满。此外,后来加入规划制定的工信部等部门,希望根据三定方案的原则,将部分煤化工项目的审批权由发改委交给工信部、能源局等行业管理部门。而地方政府则以投资审批权上收不符合国家投资体制改革方向为由,建议将煤化工项目的审批权直接下放。

全国各省(区)煤炭预测资源量(亿吨)



资料来源:民生证券研究所

围绕煤化工项目争论的结果是:项目审批权以投资规模为界,较大的依旧由国家发改委核准或备案,部分审批权被下放地方,而国家能源局和工信部分别根据自己的职责权限,做相关的行业规划引导工作。

据了解,按照目前三部门联合制定的《煤炭深加工示范项目规划》,那些缺水的地方将首先被限制上马煤化工项目,而煤炭净调入的地区也会被严格控制发展煤化工产业。同时还将规定,新上煤化工项目,必须严格核算从煤炭到最终产品成本和转换效率,煤价一律按照市场价格计算,同时新项目还必须具备一定的减碳措施。

新的规划鼓励更大和更长链条的煤化工项目。要求煤化工产业实行园区化,建在煤炭和水资源条件具备的地区;上马煤化工的企业和地方必须有资金、有技术、有资源。原则上,一个企业承担一个示范项目,有条件发展煤化工的地区在产品和示范项目上也有严格的数量限制。工程建成后要严格考核验收总结。

为此,今年4月,国家发改委产业司、国家能源局科技司还在北京召开了煤化工产业“十二五”发展的座谈会,20多家单位和企业参与座谈。结论是,适度发展煤化工是有必要的,但需要有序、规范发展。

政策倾斜风向

2011年3月21日,国家发改委专门下发《关于规范煤化工产业有序发展的通知》,明确在新的政策出台之前,禁止建设年产50万吨及以下煤经甲醇制烯烃项目,年产100万吨及以下煤制甲醇项目,年产100万吨及以下煤制二甲醚项目,年产100万吨及以下煤制油项目,年产20亿立方米及以下煤制天然气项目,年产20万吨及以下煤制乙二醇项目。并称,上述标准以上的大型煤炭加工转化项目,须报经国家发改委核准。

> 下一步煤制烯烃和煤制天然气产业的发展可能是政策鼓励的大方向,其中煤制烯烃受到地域限制的可能性较小

但是在新型煤化工概念鼓动下的地方投资热潮,似乎正在让上述通知,慢慢变成一纸空文。据统计,目前国内在建的新型煤化工项目约有30个,总投资达800多亿元,其中甲醇新增产能850万吨,二甲醚新增90万吨,烯烃新增100万吨,煤制油新增124万吨。这些新增的煤化工项目动辄投资上百亿,但并非每一个大项目都经国家发改委审批过。

到今年6月底,应用了西门子设备的神华宁煤煤制烯烃项目在运转了3个多月后将进行验收,相关的报告将上报国家发改委,这是目前获得国家发改委批复的为数不多的煤化工示范项目之一,政府希望先通过项目示范再考虑是否推广。

不过,拥有巨大煤化工投资冲动的地方政府已经等不及这些示范结果。前段时间,西门子已经将两套煤化工设备运抵山西晋城,当地的兰花集团将以此上马“30万吨合成氨、52万吨尿素”的煤化工项目——尽管这些项目至今仍未获得国家发改委的批准。

现在设备制造巨头西门子为迎合地方的投资热情,在中国重点推荐的是大型的煤化工设备,而已经不再提供那些小型的设备。

西门子杰斯菲克气化技术公司设备工程师刘云说,国家下一步将会重点鼓励大型的煤化工项目,而在小型煤化工的项目方面,相关技术和设备领域的竞争已经非常激烈。目前,不少地方都在与西门子谈煤化工项目,大部分都集中在以新疆为代表的西部地区。

华东理工大学洁净煤技术所掌握的相关技术,是目前国内煤化工行业应用较为成熟的技术之一。该所研究员周志杰说,国内确定使用他们技术的煤化工项目已经有23个,其中已经运行的有8个,这些煤化工项目中最小的投资额也超过了20亿。从新疆、内蒙古到安徽、山东,再到江苏、浙江等地都有煤化工项目的上马。

根据国家发改委掌握的情况,目前部分煤化工产品产能严重过剩。其中,全国甲醇装置开工率只有50%左右,二甲醚装置也大量闲置,相当一部分企业面临破产倒闭。而新上马的煤化工项目,也不再集中于煤制油、煤制二甲醚,以及简单的煤制甲醇,而是转向了煤制烯烃、煤制天然气与合成氨。

华东理工大学洁净煤技术所研究员周志杰说,从现在情况看,下一步煤制烯烃和煤制天然气产业的发展可能是政策鼓励的一个大方向。其中煤制天然气或许会受到地域的限制,而煤制烯烃受到地域限制的可能性较小。

周志杰认为,煤制油不可能在未来被允许更多的上马,因为煤制油项目不仅投资更大,而且受到油价波动的影响也更大。以神华试点的煤制油项目,尽管已经开展了几年,但还很难说已经取得了商业的成功。

中科院山西煤化所煤转化国家重点实验室研究员李保庆也认同上述观点,他说,现在煤化工还处在示范阶段,政府希望这些示范的项目在运营一段时间之后,总结推广。

周志杰还表示,目前看煤制甲醇是过剩的,但是政府对烯烃等下游化工产品的鼓励将有利于消化甲醇。由于甲醇是煤制烯烃的中间产品,因此,鼓励发展烯烃,实际上就等于是在鼓励煤制甲醇。



3800亿“口袋预算”成谜

■本报记者 席斯 实习记者 尹航 北京报道


这两年,中央预算内投资规模庞大,至2010年中央预算内投资共计3926亿,今年有所减少,但仍为3826亿 IC/供图

为争取2011年中央预算内投资资金,安徽省已经汇总各市关于农村沼气项目申报计划,并送达国家发改委审批。去年仅此一个项目,安徽省就获得了近6000万元的中央预算内投资拨款。

这笔拨款来自中央预算内投资计划,由国家发改委负责审批、分配。

在中国,发改委负责的预算分配被称之为“口袋预算”。

2011年,这类预算投资总额达到3826亿。

“这么大一笔财政资金,每年全国人大审批预算的时候是不知道具体支出情况的,这样的预算审批有何意义呢?”一位全国人大代表表示不解。

口袋预算也称政府第二预算,是中国政府预算中特有的现象。“通常不论哪个国家,只有财政部门才有预算分配权,口袋预算相当于肢解了政府预算,破坏了一个国家统一的预算分配权。”南开大学经济学院副教授马蔡琛说。

空头审批

中央预算内投资其实就是中央政府的投资,只是国家发改委拥有审批这些投资项目的权力,而相应的预算分配权也随项目的审批,落入国家发改委名下。

每年财政部在编制国家预算时,会给国家发改委切出一笔投资资金,用于基本建设等领域,但编制预算时,财政部并不清楚这3000多亿将用于哪些项目。而作为预算审批部门,全国人大在批准当年预算案时,也看不到这笔钱的具体支出去向。国家发改委在年度中,根据中央部门和地方项目申报情况将这笔财政资金在全国范围内进行分配。

特别是中国刺激经济政策实施这两年,中央预算内投资规模庞大。至2010年中央预算内投资共计3926亿,今年有所减少,但仍为3826亿。

“每年审批通过这么大笔支出,却不知道要花在哪里,这是很令人无法理解的事情。”一位全国人大代表说。为此,全国人大去年要求,中央政府重大公共投资预算在审查时要提供项目表。这样可以对应审查一些项目是否合理、安排资金是否有效等。

据了解,2011年中央预算内投资计划安排用于保障性安居工程、农村民生工程和农村基础设施、重大基础设施项目、教育卫生、文化旅游、公检法司建设、节能减排、环境保护与生态建设、自主创新和结构调整等领域。

根据全国人大的要求,安排给中央部门的投资必须在今年2月28日前编制并下达计划,安排给地方的投资也尽量按此时限抓紧编制并下达。

到了2月,全国人大预工委还就2011年中央预算内投资资金如何安排使用一事询问过国家发改委。当时国家发改委派出一位副主任和投资司负责人前往全国人大进行说明,主要意思是,发改委还未收到各地各部门的项目申请报告,因而无法给出具体项目表。

最终,这一项目表并没有如期在今年3月初的全国两会上交到代表手里。与会代表表示,今年两会审议预算时,中央预算内投资没有列出一个项目。

“这样的预算分配方式很容易造成预算执行不够严肃。”一位全国人大代表指出,如果年初将项目落实好,并通过人大审批,年中就不能轻易调整;也可以制定计划,年初拨多少款、年中拨多少,年底多少,有个节奏。

但现实情况是中央预算内投资项目大多在本年度期间申报、批准和拨款,这个过程没有人大的监督,随意性较大。近年来很多项目甚至被推迟到年底,为了完成预算,这些支出最终从财政部拨到省里的财政厅就算是花出去了,即预算执行完了。

监督之难

实际上,据最近披露的信息,2011年国家发改委的部门预算支出只有9.4亿。马蔡琛表示,这是用于国家发改委的运行经费,应该包括中央预算内投资。

一方面作为中央部门,国家发改委有自己的部门预算,另一方面财政部另外再切块给中央预算内投资资金,由发改委在全国范围内进行分配。

马蔡琛表示,这与有违部门预算改革的初衷,部门预算就是一个部门一本预算,要全面反映部门收支活动,但令他感到困扰的是,3000多亿的预算收支安排既不能在部门预算中看到,也没有单独的预算表,而是分散在公共预算的大盘子里,使得很难对其进行监督。

有学者建议,在短期内无法统一预算分配权的情况下,可要求这些项目及早申报,并编制预算,同第二次申报的部门预算(简称“二上”)一起报送财政部,在每年全国两会上与其他部门预算一起接受代表的审议。

不过,这将要求项目申报、评估、审批等环节比现有进程提前几个月。“不是不可能,很多非中央预算内投资项目都是按这个程序申报并纳入预算编制的。”一位学者说。

据中央部门和地方政府部门的公开资料,2011年的预算通常都是从上一年的6月开始着手准备,尤其项目预算要求提前做好各种论证等工作,到10月底随第一次申报部门预算(简称“一上”)递交财政部。财政部对预算进行初审后下达第一次预算回复框架(简称“一下”)指标,要求部门预算在“一下”范围内进行编制修改。12月上旬再上报“二上”预算,次年1月中旬,通过全国人大预工委等部门的初审后,下达第二次预算回复框架(简称“二下”)修改意见,最终在全国两会前上报并申请批准。

通过这样几个来回的修改,财政部和预算支出单位会有较好的沟通,一些支出是否必要,规模是否合理等问题都能够斟酌。

很多学者建议,中央预算内投资资金也可以参照部门预算的这种程序,提前申报编制,“来不及两个来回的修改,最起码看一次也行,或者在全国两会前送达项目表也可以”。

但在地方政府看来,这样的过程无疑增加了项目获批的难度,也拖延了时间。据了解,为了尽快获得批准,安徽省发改委就要求,关于大中型沼气工程,省里将从已批复可研但未安排投资,以及2010年各地申报储备且通过省级审查的项目中,选报一些给国家发改委,这样可以及早审批、拨款和开工。

而对于预算分配权的统一,很多学者认为其涉及很多综合改革,因为预算分配权是随项目的审批权发生的,这已超出了预算改革的范畴,而涉及投资体制、项目审批制度以及部门职能改革。

但马蔡琛认为,中央预算内投资完全可以分解到国务院各个职能部门预算中,如保障房的分给住建部、卫生的给卫生部、环境的给环保部,这些职能部门对项目的安排和资金的使用可能更为专业。

“同时,预算分配权统一到财政部,公众也可以从部门预算中看到中央的这些投资是如何使用的。”马蔡琛表示。

12地启动“双向进入”申报 三网融合试点破冰

上接01版

双向进入一直是三网融合推进中的难点,也是广电和电信博弈的焦点。此前,双方的业务领域界限分明,电信方不得擅自开展IPTV的业务和涉及内容播控,而广电也不得进行互联网数据接入业务(ISP)等。

对此,三网融合研究专家、融合网主编吴纯勇表示,此次启动“双向进入”,双方从各自为战转向交叉发展,从双方对自身领域有关三网融合方面的业务的互不让步到打开破冰窗口,昭示着三网融合试点将有实质性的突破,随着首批12个试点地区(城市)试点业务的陆续审批、通过,将出现三网融合进展中最重要的分水岭。

博弈

其实,早在去年1月份,国务院下发的“推进三网融合总体方案的通知”即将双向进入作为三网融合试点的首要任务并确定了交叉的范围,该文件是当时电信和广电在三网融合上的最终博弈结果。

对广电企业,主要是进行增值电信业务、比照增值电信业务管理的基础电信业务、基于有线电网络提供的互联网接入业务、互联网数据传送增值业务、国内IP电话业务。国有电信企业,则可从事除时政类节目之外的广播电视节目生产制作、除广播电台电视台形态以外的公共互联网音视频节目服务和IPTV传输服务、手机电视分发服务等。

“通知”中的要求双向进入内容即本次试点交叉的业务范围。但一位广电人士在接受本报记者采访时表示,上述对广电放开的业务并未涉及电信核心业务,而且基本都加有“基于有线电视网络开展”的前缀,说明电信对广电的进入还十分谨慎。

“像互联网数据服务,电信只将互联网的数据接入(ISP)和输送的部分业务给了广电,但这些业务都需要互联网数据中心(IDC)的支持,而IDC是基于基础电信网的,要做内容就必须建在电信的网络上,所以广电就很被动,现在我们要建自己的IDC。”上述广电人士表示,同时国际宽带出口和互联互通网间结算等双方博弈的核心业务也未在此次交叉业务中体现。

此外,该广电人士还表示,在双向进入中电信还对广电有一个基于有线电视网的互联网数据传送的增值业务,但该业务不在电信业务分类目录里。“目录里有的是因特网数据传送业务,而没有因特网数据传送增值业务,这个增值怎么解释,电信没有提供。”

“还有,像IP电话,本身就不存在国内和国外之说,电信却只给予了国内IP电话业务,这也是下一步我们跟电信继续谈的事情,类似的还有很多,其实电信并不想把所有业务都给我们,现在我们跟他们争的就是这个东西。”上述广电人士称。

吴纯勇也表示,广电企业向电信申请的业务前加入的诸多“基于有线电视网络开展的”前缀,从一个侧面反映电信运营商或者工信部“仍然不是很情愿”放开上述几项业务。如果将相应试点业务都只在有线电视网这个层面进行,有线电视网络运营商的网络弱势将会被放大,利好的消息将带来有线用户及市场远离的风险。

> 电信对广电放开的业务并未涉及电信核心业务,而且基本都加有“基于有线电视网络开展”的前缀

电信方面,交叉申请的业务则比较集中。上述知情人士透露,对“通知”里涉及的广播电视节目生产制作等业务电信并不热衷和在意,电信的申请主要围绕IPTV和手机电视的传输、分发业务展开申请。下一步,电信将就IPTV播控平台更多层面的业务继续与广电“协商”,争取更大业务范围的涉入。

吴纯勇表示,进行双向进入后,试点地区的IPTV、IP电话、宽带等市场竞争将更加充分,用户选择性更多,可通过各运营商量身定制相应的业务产品,进而提供不同的资费。

对于运营商而言,各地三网融合业务试点的主体都是以当地电信运营商与有线电视网络运营商为主,在试点的业务方案最终获批后,诸如IPTV业务、IP电话、互联网接入等业务将真正向受众进行市场推广、销售。对于产业而言,一旦首批12个三网融合试点地区(城市)真正进行全面试点,在发展的初期阶段,运营商们在诸如设备、终端、内容等厂商及资本的力促下将打造一个全新产业链。

与此同时,吴纯勇认为,有线与电信运营商在自身推广、发展新业务的同时,如何将各自网络内用户的流失率降低到最小将是运营商当前最需要着重考虑的因素。

而对于第二批三网融合试点地区及试点何时启动,上述知情人士表示,短期内不会成行。“第二批要在第一批总结经验的基础上开展,而目前第一批还没有总结经验。”

“保守派”资金登场:量级数万亿

上接01版

“很多人都是提前预约,甚至还有的早早守在银行柜台前面排队,这么火我们都没想到。”他说。

中融信托一位理财经理告诉记者,现在集合资金信托产品也是最好卖的时候,尤其是收益率在7%以上的一年期有强担保的理财产品都卖得很快。

“门槛在300万元以上根本不算什么,无论是银行渠道还是我们自己的渠道都卖得出去,一些老客户只要认定安全性没问题,几乎是在抢。”他说。

为了吸引存款,很多商业银行在设计产品的时候都将理财产品的本金用于投资银行存款,而把利息收入与各类高风险高收益的衍生品挂钩博取高收益机会。

根据普益财富的统计数据显示,今年头4个月整个银行业理财产品的募集规模达到了惊人的5.6万亿元。而2010年全年银行理财产品的募集总额也不过是7.05亿元。

基金公司也出现了相同的情景。

5月25日,博时裕祥同样上演了空前的热卖。

同样是仅仅发行了一天之后,26日博时基金即发布公告称,裕祥A认购金额已经超过了基金合同中的募集上限32亿元。

记者了解到,博时分级A仅在招行一个渠道就募了超过40亿,其中多数为个人投资者,很多人就是看到股市低迷,转而将资金投入更安全的保本基金。

博时裕祥债基基金经理陈芳菲表示,A类分级债产品正是迎合希望获得高于银行同期存款利率收益的“存款替代型”投资者的需求。

同样以固定收益投资类投资为主的保本基金也是今年基金销售的一个亮点。

记者了解到,仅5月份共有7只债券型基金、2只保本型基金发行,而今年以来,已经有11只保本基金和19只债券基金成立。

资金的选择

这与2009年恰好形成了鲜明的对比。

2009年上半年,整个银行系统新增贷款7.37万亿信贷天量货币,这还尚未计算当时银信合作的表外信贷数量。

彼时整个市场预期,通货膨胀马上就要来临,但实际上,在一年之后2010年4季度,CPI才开始出现快速上涨。

一位接近全国人大人士告诉记者,实际上资金是流入了股市、楼市等资产市场,“2009年正是这些市场吸纳了资金,从而没有立即形成严重的通胀。”

不过,随着楼市调控的深入以及中国经济出现增速放缓迹象,这些巨额的资金也正在从股市和楼市撤退,引发了市场的巨幅跌落。

自2009年以来,上证指数震荡回落,已经从3400点跌至2700点附近,近期更有加速探底之势,上证综合指数5月23日下跌2.9%,为四个月以来最大跌幅。

摩根大通中国区董事总经理龚方雄表示,正是对调控过度、经济硬着陆的隐忧打压了中国股市。

产业资本也已经感到了实体经济的活力不足。大量企业宁可将资金投向安全的银行、信托理财产品也不愿意投入再生产。

因得到巴菲特称赞其西服质量而成名的大杨创世一季报显示其净利润同比下跌37.07%,主营收入下跌17.18%,销售净利润萎缩至7.34%。而同一天,公告决定动用4.8亿元闲置资金进行投资理财,这笔资金占公司去年净资产的57%。

个人投资者的钱同样绕着股市走。

2011年4月住户存款净减少4678亿元,不过,与历次存款搬家不同,今年4月居民存款大幅减少,但并没有刺激股市的上涨。

今年以来,基金销售日益困难,许多基金募集金额不足10亿,往往都是存量资金赎回老基金购买新基金。今年股票型基金的平均募集规模是17.86亿份,而保本型基金的平均募集规模则达到27.23亿份。

数据显示,今年以来,共有97只新基金成立,募集金额1260.4亿元,但是基金总份额较2010年4季度却缩水356.27亿份,其中股票型基金遭遇净赎回178.22亿份,其实新基金募集赶不上赎回这一现象在2010年已经出现。

“我们也不想发行新基金,但是没有办法,现在没有新增资金来买基金,几乎都是老基民的资金腾挪,银行鼓励基民赎回老基金买新产品,按照一个新基金能发10亿元的规模算,如果我们不发,就相当于被赎回了10亿元,一加一减和别人差了20亿。”一家基金公司市场部人士称。

“这些钱要么流入了银行、基金的保本理财账户,要么补贴了重量不断减轻的菜篮子。现在连老太太都知道GDP增速放缓意味着股市不行了。”一位银行理财师告诉记者。

引流

正是这些数以万亿计的保守的钱汇成了中国经济的潜流。在中国“大资金池子”概念的传统投资市场,楼市调控和股市低迷的情况下,很多钱既无处去,又更担心经济风险。

在流动性整体增加的同时,我们看到结构在悄然发生转变。

> 流动性的结构在悄然发生转变,变得更加主动,配合着经济周期不断滚动寻找安全的避风港

在2010年之前,直接融资和间接融资之间的比例一直保持在1:10左右,信贷占据社会融资的绝对大头,甚至在2009年股市和债市大扩容的一年里这一比例依然未变。

不过,5月20日刘明康主席在上海陆家嘴论坛上的演讲披露,2010年国内非金融部门在股市和债市上的直接融资已经占到融资总量的1/4。

这意味着,流动性正在变得更加主动,配合着经济周期不断滚动寻找安全的避风港。

监管机构已经看到规模庞大的流动性所可能引发的风险。但是,对于这些庞大的资金潜流的走向进行监控已经不是单个监管部门能够完成的工作了。

央行早在年初提出了“社会融资总量”的概念,希望能够更加全面的监控流动性走向。

银监会则在更加严厉地规范“影子银行”的基础上,提出要商业银行建立多维度的流动性风险监管标准和监测指标体系。

该体系中除了传统的流动性比例、贷存比等指标外,还引入了流动性覆盖率和净稳定融资比例两个新指标,用以监测商业银行一个月和一年期的流动性来源。

不过,建设更为深广的直接融资市场和打通投资渠道或许已经成为当务之急。

就在创业板已经轰轰烈烈起起伏伏一年多以来,证监会正在筹划推出国际板,新三板全国试点也在推进中。

“我们也觉得国际板推得很突然”,一家合资基金公司基金经理程,他认为有一种解释是,监管层在为多出来的流动性建设新池子,有几十万亿的资金将从楼市撤离,而A股目前的流通市值才约22万亿,国际板、新三板都可以发挥引流的作用。

就在最近几天,证监会一纸《关于证券投资基金投资中期票据有关问题的通知》,将银行间市场的中票正式纳入公募基金的投资范围当中。

这意味着一些中小投资者可以通过投资公募基金来间接参与风险可控而收益率较高的信用债市场。

“目前,市场上最缺少的就是风险收益介乎于股票基金和定期存款利率之间的产品,例如信用债和垃圾债券。这也将成为下一步市场开拓的重点。”一位债券交易员表示。

铁矿石金融化系列报道 之六

编者按:最近两个月,本报围绕铁矿石金融化的问题进行了系列报道。我们试图通过对三大矿山公司、国内外铁矿石指数的制定者、钢铁企业、相关政府部门和行业机构的大量采访,来为一个已经被口号化的概念“金融化”——寻找答案。

我们的疑问是:铁矿石会成为继原油、铜等大宗产品之后的又一个被金融化的大宗商品吗?这究竟会对中国钢铁工业产生怎样的影响?事实上,我们从不是金融化的鼓吹者,我们只是希望通过我们的系列报道,能够为读者和有关方面廓清口号表面上的迷雾,寻找背后正在发生的事实。本期,我们邀请了原首钢发展研究院副院长戴国庆、中国冶金工业经济研究中心副主任刘海民、Mysteel咨询总监徐向春,共同探讨铁矿石金融化。

这,视为本次系列报道终篇。


戴国庆
原首钢发展研究院副院长


刘海民 中国冶金工业经济研究中心副主任


徐向春
Mysteel资讯总监

五问铁矿石金融化

■ 本报记者 张向东 北京报道

经济观察报:铁矿石目前究竟是否已经被金融化?

戴国庆:对于“金融化”的定义,目前分歧倒不大。大家基本同意,“金融化”是指矿石价格形成是否有独立于矿石实际供求的金融资本参与。讨论矿石价格是否“金融化”,集中在金融资本是否会参与铁矿石未来价格的形成。鉴于目前铁矿石交易的巨大规模及其量价比相对较低的特点,产业外金融资本靠囤积居奇、操纵现货市场价格的可能基本可以排除。而中国市场现货价又是季度定价的基准,因此,说中国铁矿石市场目前尚未“金融化”应该是符合实际的。

国外某些金融机构(交易所和投资银行)最近陆续推出了对铁矿石未来价格的套期交易,但这种交易主要是为特定客户提供对冲价格风险的套期保值服务。

刘海民:现在按照指数定价,有一些进行现货投机炒作的,我觉得这还算不上金融化,它没有一个比较固定的活跃的交易市场。比如中间商,它做的是实物的交割。而金融化,则意味着一些金融资本进来,有一个固定的场所,可以很方便地进行交易。

仅就指数定价本身,我认为这个还不能说是铁矿石已经被金融化了。现在从蔬菜到大宗产品,很多都有价格指数,但我们并不能因此说这些商品被金融化了。当然,目前铁矿石产品随着指数工具的出现,我们可以说它是在朝着金融化的方向走,还处在一个渐进阶段。

徐向春:我们现在可以说铁矿石已经被金融化了,只是现在铁矿石本身还没有完全成为金融产品。对众多金融资本来说,中国的大量需求会让他们有动力推动铁矿石金融化。

这从矿山公司最近几年在定价方面的变化可以看出来,三大矿山急于推动更为灵活的接近现货的定价机制。也许对于铁矿石金融化,钢厂和矿山公司都不愿意看到,但现在的铁矿石涨到现在这个程度已经是暴利行业了,必然吸引非常多的投资进入。再加上矿山公司背后的金融力量,资本逐利的本能会驱动他们将铁矿石推向金融化。这个趋势已经不可避免。

经济观察报:铁矿石作为一种大宗商品,其定价机制发展到何种程度才能称得上是真正金融化?

戴国庆:一个最主要的检验标准是:参与该项交易的买方和卖方中,纯粹为投机牟取利润的金融客户(“投机客户”)与真正出于实盘交易目的客商(套期保值客户)数量的比例,以及总交易量、最高持仓量与最后实盘交割量的比例。在被公认为已经“金融化”了的大宗商品交易中,上两项指标中,投机客户及其所占交易额的比重都极大。而套期保值客户和其最后实盘成交的量则极小(绝大多数都在5%以下,许多甚至低于1%)。

现在已经有的铁矿石远期交易,就其交易量来说,远不能和世界铁矿石现货交易量相比。

刘海民:铁矿石金融化是一个大趋势。随着市场波动,市场价比长协价低的时候,买方就违约了。从历史来看,长协已经不适合整个铁矿石市场的发展形势。所以未来可能会出现的趋势是,铁矿石实现现货化甚至出现期货产品。

> 资本逐利的本能会驱动他们将铁矿石推向金融化。这个趋势已经不可避免

徐向春:金融产品在铁矿石方面出现需要两个条件,一个是市场交易模式,大部分以现货交易,定价机制变成以现货为主流,这是基本条件,这样才有炒作和套利空间。其次,要有指数、期货交易所等适合金融衍生品出现的工具。

现在,指数和交易所等工具和平台已经都有了,一些国内的贸易商和机构已经开始参与,国内的指数也在编制和摸索。问题在于铁矿石何时能够实现现货市场?我认为如果铁矿石未来几年的供需状况不发生明显改善,价格一直处于高位甚至继续走高,那么矿山公司是很愿意将眼下的季度定价推向现货市场的。

经济观察报:如何看待铁矿石价格指数化?指数与金融化到底是什么关系?

戴国庆:目前被铁矿石三巨头采用的长协矿季度/月度价的基础数据,是以国外三家钢铁信息服务机构发布的普氏指数,SBB的TSI指数和MB的MBIO指数为基准,可能也是所谓铁矿石价格“指数化”的依据之一。

目前中国进口铁矿石,已没有可能回到年度定价,同时铁矿石现货交易(包括地矿粉和进口矿现货价)根本不可能取消。综合来看,我认为一到三年内进口铁矿石不会全部改为现货交易,季度价改为月度定价的可能也不是很大,采用在中国现货价基础上制定季度价的模式很可能继续。

应该说目前的指数定价机制改进的空间相当大。无论是中国现货矿价格采样的样本、规模、准确性,采用哪家指数(包括采用中国中立第三方的指数的可能性),还是从现货到季度定价的转换系数,运价的折算,具体品种的质量差价升贴水,都大有探讨余地。

刘海民:现在焦炭及一些钢材品种都已经有期货了,也就是说对于钢厂来说上下游已经都出现了期货产品。铁矿石期货的出现需要对铁矿石产品本身有一个标准化的指标,指数的出现意味着这个指标已经有了。

徐向春:指数化是被矿山公司用来作为定价依据的工具,这也是他们改变传统的铁矿石定价模式的初衷。现在,铁矿石过渡到指数化是一个不能回避的现实,而指数本身作为一种工具,也为下一步的金融化提供了条件。

经济观察报:金融资本对铁矿石的渗透对中国钢铁行业意味着什么?

戴国庆:总体来看,真正的“金融化”对铁矿石远期价格的形成应该是利大于弊。随着世界各国对金融衍生品交易的监管更加严格,更加到位。铁矿石假如在中国推出期货交易,其受到金融资本不当操纵的可能性比过去应该更低,而不是更高。

刘海民:目前大部分大宗产品都已经采用了金融化的定价模式,这说明它的存在是有一定道理的。固然金融工具会产生一定的炒作,加剧价格波动,但其还是有一定的有利作用。比如,它可以更好地发现价格,无论是供方还是需方,金融化都给他们提供了一个可以锁定未来价格的工具。我们的企业和相关部门,对金融化应该看得更长远些。

徐向春:中国的钢厂利润率一直较低。而且钢厂本身规避风险能力比较低,金融化后,钢厂面临的不利局面会更大。

经济观察报:中国钢铁行业应该如何应对铁矿石价格形成机制的指数化和金融化趋势?

戴国庆:讨论矿石价格的“金融化”,意味着我们开始承认中国铁矿石市场现货价的形成有其正当理由,必须予以重视;也说明我们已经同意长协矿价格应该和现货价建立合理紧密关系,并放弃了依靠谈判维持较高折扣的长协矿价格的幻想。这说明我们对于目前铁矿石价格形成和应对措施的认识有了巨大的进步,其方向无疑是正确的。

我们并不认为铁矿石期货交易会很快推出。但鉴于中国铁矿石现货交易目前的巨大规模,也是为了争得在我们看来更合理的价格形成机制,现在就开始启动,积极探讨铁矿石在中国进行期货交易的可行性是应该鼓励并积极促进的。

刘海民:如果未来有矿石期货的话,对钢厂的正面意义还是很多的。当然金融产品本身有自己的特点,风险也比较大,我们不应该单纯去参与炒作,而是将其作为一种保值和锁定价格的手段。但同时,金融化对钢厂造成的不利影响也在这些方面,它是一把双刃剑,就看你怎么用了。

徐向春:事实上,我们不仅是要在铁矿石定价机制上争取话语权,更应该在金融市场上争取议价权。我们的钢厂应该培养熟悉金融市场的人才;政府应该支持相关国内金融机构研究我国的价格指数模式,并研究相应的对冲机制,为企业化解风险。我们甚至可以考虑,推出我们自己的铁矿石指数,在定价时,采用我们自己的价格指数。



产业西迁不易:地方政府“抓大放小”

■本报记者 张斌 郑州、洛阳、北京报道

张先生的服装厂最终还是留在了深圳。

劳动成本上升、原材料大涨、人民币升值、出口利润下降……一项项重负之下,为保证利润,张先生几次动心向“西部挺进”。

不过,在考察了成都、郑州等中部城市后,他发现,内地的劳动力工资水平不如人们想象的那么低,同时,作为纺织企业,要把机械设备从沿海运到西部,其成本远高于在沿海地区直接进厂……

更重要的是,在张先生看来,西迁不仅“不省钱”,中西部地区也只对“强者”有兴趣。

郑州经济技术开发区企业服务中心的主任庞东梁说:“目前,我们吸引的主要是一些龙头型企业。而且小企业也不会往这儿转,因为这些企业没有和当地政府讨价还价的能力。”

各种现实的考量背后,喧闹的东部沿海中小企业西迁,在一年后的现在,趋于平静。

小企业的“账本”

张先生有着自己的一本账。

他说,首先内地的工资水平并不像人们想象的那么低,有些行业虽然能低三分之一,但随着富士康的内迁,工资在几年内持续上涨几乎是铁打的事情,可以预见的光景是,内地工厂的人工成本优势,并不一定能保持很久。

而对于一些需要搬迁的纺织企业,要把机械设备从沿海地区运到西部,其成本远高于在沿海地区直接建厂,大大增加了转移成本。

“建厂需要的土地,园区为了招一些大的企业进入,会低价售地给他们,然后向我们这些中小企业要高价把价格拉平。我们不但没有优惠,相反可能更高。”张先生说。

“如果一个小企业贸然过来,当地的配套又跟不上,企业把物流成本、转移等成本加进去,实质上的成本比在东部还要高。”他说,“大的企业之所以能承受转移,是因为当地政府在税收和土地上给了这些大企业很多优惠政策,使得企业的综合成本下降。”

郑州经济技术开发区企业服务中心主任庞东梁说:“目前,我们吸引的主要是一些龙头型企业。而且小企业也不会往这儿转,因为这些企业没有和当地政府讨价还价的能力。”

> 各种现实的考量背后,喧闹的东部沿海中小企业西迁,在一年后的现在,趋于平静

小企业不但没有这种谈判的资本,而且,一旦搬过去,还有着诸多的水土不服。成本自然再增加。

首先是缺乏完整的产业链条。

张先生说:“由于当地没有成熟、配套的面辅料市场,很多企业需要的面料要从广州、福建等地采购过来,而这无疑增加了企业的物流运输成本。”

其次,新工厂还面临着工人培训、生产线调试等一大堆头疼的事情,未经培训的当地劳动力很难适应企业生产的需要。新工厂的利润率可能会一直处于一个偏低的水平。以雅戈尔为例,其在重庆南岸茶园工业园投资1亿元建设的新马重庆基地项目,预计投产后产能将达到日产服装15000件以上,2011年产能达到日产服装24000件以上,并逐年增加产能。

“在重庆进行生产,仅新员工的培训费用就花了100多万元,而随后的人员流动也令企业颇为头疼。”张先生说。

他说:“我们现在的利润差不多是3-5个点,如果转移到西部,在配套完善之前,物流和新建产生的费用使企业在短期内看到的利润比这还低。我们这种企业又很难拿到税收上的优惠,等过几年配套跟上来了,新建的投入赚回来了,估计中西部的人工成本也涨上来了。”

“龙头”的资本

同样是去年入驻郑州的富士康和东风日产情形则大不相同,目前这两家公司都已在当地投产。

郑州日产汽车有限公司4月份的工业生产总值达到了9.37亿元。“由于核心部件郑州还不能生产,都需要从东部运送过来。”庞东梁说,“原则上说,现在它的成本一定比在东部高。但是由于我们在拉他们进来的时候,给了一些税收返还,土地成本也相对较低,他们还是能保证利润的。”

东风的进入,也带动了一些配套企业跟着搬过来,大概有20至30家左右,他们主要生产汽车玻璃、汽车钢板等等。

“现在这些企业有的正在建设,有的已经投产。”庞东梁说,“只有这样跟随龙头企业过来的中小企业有很大的可能性,如果直接跳过来,又拿不到什么优惠,来这里生存也很困难。”

强势的富士康得到的则更多。

以富士康工厂目前所在的郑州出口加工区为例,政府对出口企业按出口收汇核销额,每1美元分别给予0.01元、0.02元和0.04元人民币的奖励。出口加工区内生产型外商投资企业除享受此优惠政策外,还享受“企业所得税两免三减半”的政策优惠。

“除去税收优惠,其实最吸引企业的还是土地政策的优惠。不同的项目,给出的优惠不一样,这个都是一个一个谈的。”

富士康在落户郑州之前十多天,报道称其整个项目规划占地10平方公里,然而时隔不久,新华社就披露富士康在郑州建设工厂的第一期占地只有2000亩。

之所以能受到如此“礼遇”,是因为大企业有着自己的资本。

“开始我们的园区没有很强的规划意识,这些大企业来了之后,有带动作用,使主导产业变得突出。”庞东梁说。

洛阳国家高新科技园区是一个对项目入驻要求极高的高科技园区,其企业多为创新型的本地孵化项目,但是当问到如果富士康过来是否欢迎时,其负责人毫不讳言地表示:“像富士康这样的项目,还是相当欢迎的。”

将来这些大企业在税收、解决就业、拉动当地经济和出口上都是当地政府将其奉为“座上宾”的重要因素。

更何况仅是招商数额,就是地方政绩的一项重要指标。河南省工业和信息化厅规划处处长任伟军介绍:“河南省是2009年通过了招商引资行动计划,并成立了大的招商部门,河南省的工业和信息化厅、商务厅和发展与改革委都参与进来。”

这终使得2010年成为河南省历年来招商规模最大、来豫客商和签约项目最多、合同金额最大的一年,实际利用省外资金2700亿元,增长22.6%。

任伟军说:“有些企业看重的也不完全是成本的降低,河南是产煤大省,在用电量上能够给企业保证;还有就是一部分企业开始重新考虑布局,尤其是他们的增量部分,中西部是更大的一个市场,市场的接近性也是一个因素。”

哪块云彩要下雨

上接01版

谢允说:“等待十几个小时甚至更长时间,很常见。当具备了作业条件,气象部门要马上向空管部门申请。有些地方航线繁忙,空管部门往往只批准1—2分钟的时间,作业过程完全称得上‘分秒必争’。”

此次大规模人工增雨作业中,超过150万元被“打”上云层,但相比可能带来的收益,这一点代价几乎可以忽略不计。

“老百姓的需求巨大。”中国气象局人工影响天气中心主任郭学良解释这种巨大作业规模的“群众基础”,“干旱很严重,老百姓需要。你不作业,辛辛苦苦种的粮食就都没有了。你说做不做?”

中国目前人工影响天气作业的费用主要来自于地方政府。数据显示,2001年至2007年,相关作业累计花费近32亿元。随着作业规模的不断扩大,相关经费也在不断增加。比如湖北,2008—2010年全省人影经费总投入分别达到2267元、3400元和5200万元。

在中国,“人影作业”(特别是人工增雨)的成效被普遍认为是板上钉钉的事。但是由于天气系统的复杂性,人工增雨是否真正有效其实科学界尚未形成一致看法。

质疑派更倾向于将“人工增雨”视为“人工催雨”。这一派科学家认为,人工影响天气仅能停留在寻找自然天气过程中可利用的条件,用少量的耗费促使它们向预定的方向转化。“对于人工增雨效果的评估,有很多夸大之辞。”美国国家大气研究中心气象学家丹尼尔·布雷德就曾表示,“许多社会活动仅仅因为心理因素和政治影响而被认为是有用的。”

作为国内人影作业“带头人”的郭学良也承认“这是一个国际难题”。郭学良解释,“天气是非常复杂的系统,人类还没有达到完全掌控天气的程度,不确定的因素导致人工降雨不好检验。”

争论的双方都无法提供确凿的依据,但这一争论并没有影响到中国人影作业规模的逐年扩大。在以省级人影办为主导的机制下,人工影响天气作业被引入到另一种境况——“各省自管头顶天”。

由此带来的地方之间对于云和水的“另类争夺”,多年前就已经发生过。2004年7月9日下午,从河南南部向东北方向飘移来一片携带丰富水汽的云块,久旱无雨的平顶山、驻马店、漯河、许昌、周口5市为抢夺云水资源,纷纷投入大量的人力和物力竞相实施人工增雨。

“从理论上讲,在一定时期内,同一片云系的云水资源如果没有及时从大气循环中得到补充,其拥有的空中水资源就是恒定的,如果在一个地方实施人工增雨,云系下游的地方降雨就要减少,下游即使实行人工增雨,成效也会受到影响。”中科院寒区旱区环境与工程研究院研究员陈广庭对类似情况表示担忧。





从荷兰起跳

■ **本报记者 启越** 海牙、阿姆斯特丹、鹿特丹报道

36 岁的周蔚宗决心重新学习中文，虽然自己精通荷兰语和英文,但他意识到,未来将会和更多中国人打交道。9 岁那年,他随父亲从温州来到荷兰,成为温州第二代移民。24 岁那年,他以温州人特有的精明发现了荷兰华人圈里的商机，成为海牙当地成功的企业家,拥有了荷兰第二大手机销售连锁店和一份发行量最大的中文报纸。

如今，他发现新一轮的商机依旧来自华人,这一次是中国企业。不久前,周蔚宗在海牙交通便利地段，斥资 2500 万欧元投建了一个名为“亚洲商务广场”的项目,包括办公楼、宾馆餐饮等,“为中国来荷企业提供他们所需要的服务。”他说。他相信自己的眼光没错,两周前，他去观看了在鹿特丹举行的第 51 届世界乒乓球锦标赛，场上是中国运动员的独角戏，而场下,满眼都是中国面孔,赛事赞助商中也有三家中国企业。

“这段时间,中国企业频繁来荷兰考察,寻找潜在的投资机会。”西荷兰外国投资局国际商务顾问孙晓玲说。她现在的工作就是负责对接中国企业到荷兰投资。不仅仅在西荷兰,中国企业去荷兰的主要城市考察投资项目,享受的都是中文服务,对方递过来的名片,也大都附有中文。对于荷兰地方政府官员来说,“中国”是一个热门字眼。数据显示,在荷兰外商投资局 2010 年支持的 155 个投资项目中，超过 55％来自亚洲地区（十年前，这一占比仅为 28％），来自中国的投资又在其中占有重要比重。目前在荷兰设立机构的外国企业达 8000 家,中国企业占到了 300 家。

金融危机架桥

鹿特丹的“欧华城”是当地官员最愿意提及的项目,这个中荷合作项目也是上海建工集团在荷兰的第一个项目，已于 2009 年年底动工,预计 2012 年竣工。这个地产项目将包括公寓和商铺,投资额为 1 亿欧元,由中国上海建工集团和荷兰皇家开发公司沃克维塞尔集团各占股 50%。

这个项目所在的位置就是 100 年前中国人登陆荷兰的地点。正因为位置的特殊意义，一直想开发这片土地的鹿特丹政府想请一家中国公司参与开发,这样也能扩大在中国的影响,几年前就开始在中国寻找合作者。鹿特丹和上海是友好城市，作为上海市的重点企业，上海建工集团被选为最终的合作者。

“我们也借这个机会进入荷兰市场。”上海建工(欧洲)有限公司常务副总经理丁副兴说，虽然项目背后有两地政府推动,“但如果没有金融危机的话,我们没有机会过来。”对于中国建筑企业来说,成本优势以及融资优势是欧洲本地企业所不能企及的。

荷兰第二大城市鹿特丹是中国企业最集中的地方。2010 年,中国企业投资占鹿特丹外来投资项目的 30%。这个城市也与中国联系最为紧密,鹿特丹港是欧洲第一大港口,其每年的集装箱运载量中,有 20%来自中国,而中国 60%的集装箱又是通过鹿特丹港转运欧洲各地的。鹿特丹市长艾哈迈德·阿布塔利布举的一个例子足以说明鹿特丹港的优势:从上海出发的大型集装箱货轮,如果目的地是欧洲的意大利,那么经过鹿特丹港转运的话,所需时间比直航意大利要少得多。

金融危机恰恰帮助了鹿特丹港,2010 年,鹿特丹港的贸易增长率是 11%,超过历史最好水平。一个关键性原因是,很多大型航运公司在金融危机爆发后,裁掉了不少航线,把其他港口的业务转移到了鹿特丹。

此时鹿特丹港一个待建项目也正吸引着中国企业关注。在其能源枢纽上,唯一尚未租用的是一个约 64 公顷的码头，这里将建成一个世界最大的石油码头,专门用来向中国市场转运石油,因此,包括中石化在内的全球各大石油公司正在竞标这个项目。而鹿特丹港的扩建工程——马斯平原二期也正在进行。鹿特丹港务局负责集装箱、杂货及物流的副总裁埃米尔·胡斯泰登这样总结鹿特丹港与中国的关系:“没有中国经济的发展,就没有鹿特丹港的扩建。”

> 毕马威一份调查报告显示，在荷兰的中国企业家普遍认为荷兰是中国企业进入欧洲市场的贸易、转运和物流门户

正是基于鹿特丹港的优势,首批来到荷兰的企业是与海运相关的,1979 年中远集团进入荷兰市场。中远集运荷兰公司总经理朱涛介绍说,鹿特丹一直是中远在西北欧的重要战略市场,一是依托港口自身的地理优势,另外就是荷兰开放的商业化环境。

上海利德船务有限公司是一家提供船舶配件服务的企业,在 2008 年进入荷兰时,恰恰遭遇到金融危机,“以前客户都习惯用欧洲的产品,现在当他们控制成本时发现,不论是造船还是后续服务，他们还有一个选择——中国。这就是我们的机会。”其荷兰公司的主管乔伊斯说。

“现在很多不错的荷兰企业,自身企业价值比金融危机前有所降低,而这些企业又得不到荷兰银行的贷款,所以中国企业如果来投资的话,会是一桩很好的生意。”荷兰外商投资局局长浦乐施说。

起跳欧洲

中国企业在荷兰的投资机会不仅仅局限于航运业。1999 年,著名车企比亚迪就在荷兰鹿特丹设立了公司,为欧洲以及北非的客户提供充电电池销售服务,当时一个考虑就是荷兰优越的地理位置,便捷的交通。如今,他们发现了更大的机会——电动汽车销售。按照规划,在 2010 年到 2012 年期间，鹿特丹将部署 40 种电动交通工具,到 2014 年将引进 350 种。鹿特丹投资局的中国业务主管姚沁介绍说,鹿特丹政府正与比亚迪合作,购买比亚迪的电动汽车作为公务车,而比亚迪也正与鹿特丹的公共交通部门谈判,试图将比亚迪电动客车引入鹿特丹。“我们的目标是把电动车引进到整个欧洲”。比亚迪欧洲财务经理王华玲说,现在的麻烦在于充电的基础设施不全,无法把产品在市场上铺开,这需要政府的支持。

阿姆斯特丹市中国处主管潘文山是个荷兰人,但却说一口标准的天津话,他的夫人是一位中国满族人,他曾经以一斤半的白酒酒量征服过他的岳父。如今他也要“征服”来考察的中国企业,不是以酒而是以荷兰的魅力,去年有 9 家中国企业落户阿姆斯特丹,包括柳工就将欧洲总部放在这个城市。“首先荷兰 90%的人会说英语,40%的人口为外籍或双国籍,多元化的环境能让所有的外来者不会有陌生感,另外和其他欧洲国家相比,在荷兰投资企业的成本比较低。”潘文山说。

毕马威一份调查报告显示,在荷兰的中国企业家普遍认为荷兰是中国企业进入欧洲市场的贸易、转运和物流门户。在欧洲设立贸易、物流和欧洲总部时,荷兰通常被中国企业优先考虑。荷兰的政策法规更为稳定和透明,其商业行为与惯例更接近中国企业的商业习惯。此外，荷兰政府对外籍人士的政策更为优惠,荷兰外商投资局更将荷兰定位为中国企业进入欧洲的门户。

相比于这些,税收的优惠对中国企业更具吸引力。荷兰一般企业所得税为 20%-25.5%,低于大部分欧盟国家。与此同时,在荷兰设立控股公司有利于国际税务的筹划。在荷兰,控股公司的收入可以免税汇回本国,这一点很有竞争优势。2010 年后,荷兰又改进了名为“创新一揽子计划”的税收优惠制度,将研发类企业所得税降低到 5%,鼓励企业创新。此外,荷兰的海关允许进口货物入关时缓征 19%的增值税(VAT)：即货物到岸后，在荷兰的仓储期间免税,直到找到买家,才由买家来支付 19%的增值税。

“荷兰具有非常好的商务氛围,政府推崇重商传统，在世行对全球重商文化的排名中，荷兰居第二位,仅次于新加坡。”浦乐施说。

荷兰外商投资局局长巴斯·浦乐施:
我们有一个开放的商业理念

■ **本报记者 启越** 海牙报道

经济观察报：你认为中荷贸易与中德贸易的不同点是什么?

浦乐施：德国是一个庞大的经济体，它比较擅长机械、制作以及设备类的产品，比如说，他们将德国轿车出口到中国,在这些车当中,有一些零部件是荷兰生产和供应的。我们有一个数据，荷兰 25%的出口商品是销往德国的。德国无论是在出口还是进口领域，荷兰都提供了金融、贸易和物流支持。当然,荷兰也会直接将优势产品出口到中国，这个是不需要德国的,比如化工产品等。

经济观察报:在荷兰投资的中国企业,来自哪些区域哪些行业比较多? 在你看来,为什么是这些区域这些行业?

浦乐施:首先,现在中国有近三百家企业在荷兰创造了六亿欧元的投资额,制造了六千多个工作机会。这些投资主要集中在四个行业：机械制造、物流运输、化工及零售。这些投资主要来自于香港、广东、北京、上海及江苏。为什么来自于这些区域?我觉得有两个理由。第一,从交通运输和物流的角度来说，无论是珠三角还是长三角地区，这些企业都是要通过港口到达鹿特丹港，我们是欧洲的门户，所以我们能点对点的吸引到对方物流门户周边的企业;第二,从北京一直到深圳这条线上,是中国工业化更好、经济更发达的地区。这也是我们为什么把办公室设在北京、上海、广州和香港的原因。也许在中国华北、东北等其他一些地区,也有一些投资机会,但到目前,我们还没有找到。

经济观察报：现在欧盟经济不能忽视的一个大环境是欧债危机，你觉得现在是中国企业投资荷兰的最佳时机吗?

浦乐施：企业决定是否对外投资时,我觉得,最重要的一个因素,就是要看这个国家的经济环境是否稳定。比如说,爱尔兰曾经是很多美国企业向往的投资目的国,因为语言、文化以及移民方面的原因。另外,爱尔兰的企业所得税也很低,当然他们也有大量的优质人才。但是,自从金融危机爆发后，这个国家本身想通过各个渠道增加财政收入，他们会提高税率或政府削减大部分的预算。所以,这样的环境是非常严峻的。

我觉得企业向外投资应该把眼光放得长远一些,不是看到一年能省多少钱,应该看看十年是否能够保证运营的成本在一定的范围之内,而不是忽高忽低。像荷兰、德国还有北欧的一些国家,虽然政府在危机之后也在积极的减少政府的预算，但经济的一些指数相对还是比较健康的,我们的政府也在努力,希望在明年不要看到赤字的情况。

经济观察报：你认为中国企业来荷兰投资呈现什么趋势?

浦乐施：首先中国企业来到荷兰,最初是物流方面的考虑，之后会设立一个总部,去支持其在欧洲的业务。在最近的两三年，我们发现有更多的中国企业来欧洲进行研发、设计方面的工作,让产品能更适应于欧洲的需求。像中国童车制造商“好孩子”,就是通过荷兰研发中心设计出更多的适应欧洲市场的童车。


巴斯·浦乐施　　本报资料室

第二个趋势是更多服务行业的企业来到荷兰。今年以来,中国工商银行,包括之前的中国银行，都在荷兰开设了分支机构。

第三,举个例子,华为选择荷兰是因为他们在荷兰取得了欧洲的第一个订单。所以如果当时他们去法国或其他国家的话，也许这些国家看到你是一个中国企业,你提供的产品很低端,或你提供的服务很低廉的话,他们会把你拒之门外。但荷兰的企业却能接受华为。也正因为我们有这样一个开放的贸易理念,所以华为在得到第一个订单之后的几年,又陆续和荷兰的其他公司合作,并在此基础上,和德国、英国的公司联系,取得了贸易上的成功,要看到,这都是基于其最早和荷兰公司有一个成功的经验来进行铺垫的。

我现在每年大概会有一到两次机会,去中国拜访政府官员或一些企业。我印象最深的是中国人做企业的速度,也许四年前只是一个做电池的公司，但今天也许就是一个制造电动车的公司,两年以后很有可能生产的电动车已经销往欧洲了。这个从研发到获利的过程也许在欧洲的公司看来需要 10-15 年,但在中国，我觉得几乎每个公司都可以在两到三年完成这样一个过程。

荷兰的清洁技术:潜在商机

■ **本报记者 田鹏** 阿姆斯特丹报道

荷兰政府希望中国企业到荷兰投资清洁技术,也非常关注中国巨大的清洁技术市场,荷兰外商投资局、驻中国大使馆和经济事务部的官员在不同场合都表达了相同讯息。为了推介其着力发展的清洁技术,荷兰王国经济事务部在 5 月上旬更邀请了多国的媒体前往阿姆斯特丹及周边地区了解众多的清洁技术项目。

更清洁,更高效

从能源来源和结构上看，荷兰并不生产所需的能源，主要通过从欧洲购买天然气和电力。其清洁能源的发展也就更倾向于使用电力替代燃油，通过提高能源的使用效率来实现清洁化的目的。

在交通领域，阿姆斯特丹正在推进电动车的普及，用来替代使用燃油的汽车,以此来提高城市的空气质量。由于阿姆斯特丹城中有密集的运河网，船舶也是重要的交通和运输工具,所以,电力驱动的船舶也是重点推进的方向。

阿姆斯特丹的电动出行计划尚处在初始阶段。虽然给出了多项优惠政策,但目前充电桩等基础设施的建设并未广泛展开。已经投入使用的电动车辆仍较少,主要进口自日本等国。

通过智能化等手段来提高能源使用率方面,阿姆斯特丹进行了“智能城市项目”，其中的气候街（Climate Street)项目，通过智能终端将店主和物流公司联系起来，凭借信息的实时传递和共享来避免不必要的消耗。气候街项目负责人介绍，该项目已经应用了通过在街面下安装设备将有轨电车、汽车,甚至行人经过时产生的震动波转化为电能的技术,可以用来给路灯等公共设施供电。

更环保

荷兰关于清洁技术的研发体系较为分散,研发项目多种多样,涉及方方面面。将废弃物循环利用是重要的方向之一。阿姆斯特丹的史基浦机场是欧洲第三大货运和第四大客运机场。这个巨大的物流和客流中心,正在将其自身产生的废纸、废水和废弃木材等废弃物回收,进行循环使用。

虽然人口密度远低于中国的北京、上海等城市，阿姆斯特丹仍是欧洲人口最密集的地区之一，生活污水的处理始终是一大难题。位于 Sneek 的一家水处理公司开发出了分布式的水净化设备。一方面可以减少高达 50%的用水量;另一方面，可以将生活污水中的有机物发酵分解，生产沼气。其下一步的发展方向，是去除由于日常生活中使用药物等原因,而进入环境中的激素等物质。这类物质虽然量少,但对生活环境影响很大。

位于丹博斯治(Den Bosch)的一家名为 PlantLab 的公司开发了一种全封闭式的种植技术，利用 LED 灯照射代替阳光,温度、湿度、灌溉完全采用自动控制,从而实现密度极高的高效种植。其开发者称,可以在 100 平方米、14 层楼高的空间中种植出足够 10 万人食用的食物。另一项巨大优势在于,这种全封闭的“种植集装箱”可以放置在地下等任何空间内,也像集装箱一样便于运输，能够就近供应城市所需的新鲜蔬菜、水果等,将极大减少运输的损耗和成本。这项技术的演示项目已经取得了成功。实际上,在日本东京也正在发展类似的技术。

欧洲央行的战斗

■ 本报记者 张斐斐 北京报道

历史证明,欧洲人从来都不乏创造新制度的勇气与能力,显然他们也热衷于成为新词汇的发明者。从 Restructuring 到 Soft Restructuring 再到 Reprofiling,欧元区的财政部长们将经济学上的“破产”软化成为“债务重组”,再软化成为“重新布局”,变化之快让人目不暇接。

卢森堡首相、欧元集团主席容克可能是这些词的首创者。他在 5 月初曾表示,如果希腊能够进一步削减财政债务,软性债务重组(soft restructuring)是可以考虑的。

欧洲央行(ECB)执行委员会成员斯马吉立即针锋相对地指出“软性债务重组”是一句“没有意义”的措词。他表示,鉴于市场运行的规律,乱用词只会让希腊付出代价。

欧洲央行行长特里谢 5 月初在卢森堡召开的一场秘密的小型会议当中拒绝讨论任何关于债务重组的问题,并提前离开了会场。

事实上,欧洲央行与欧元区财长们在债务危机如何处理问题上的分歧早就不是什么秘密了。财长们希望在追加贷款时能够延长还贷期限或收益折损,让市场也承担部分损失,减少本国的财政压力。荷兰财政部长德亚赫甚至提议,任何新增贷款都必须提供抵押以防止希腊政府债务违约。

而欧洲央行则反对任何形式的“软性重组”,认为条款的细微改变对希腊整体的经济与财政困境不会起到明显的缓解,反而担心“软性重组”只会被市场视为是真正重组的预示,形成恐慌情绪,对欧洲整个银行体系带来压力。欧元区政府应该拿出真金白银,继续追加贷款。

诚然,两方在如何解决危机的理念上也许存在区别,但真正的问题是,欧洲央行现在拥有 750 亿欧元是欧洲国家债券,并且接受了这些国家银行业大量的贷款抵押。如果发生任何形式的违约,欧洲央行的资产负债表将面临较大的损失。

欧洲央行理事会成员,德国央行主席魏德曼暗示说,如果有任何人考虑债务重组的问题,欧洲央行就会停止对银行体系流动性的支持项目。

如果将希腊排除在欧洲央行的流动性项目之外,将会造成欧元区债务危机的程度急剧升级,希腊用不了几天就不得不退出欧元区,经济学家沃尔夫冈·明肖在英国《金融时报》撰稿指出。

这无疑是 ECB 这场战斗当中最大的筹码。

强硬

在布鲁塞尔,那些长期跑欧盟新闻的老记者会告诉你,现在最强势、最有权力的欧盟机构已经不是欧盟经济与货币事务理事会(ECOFIN),而是欧洲央行了,甚至连欧洲央行记者会的自助餐都比欧盟的更加丰富。

> 事实上,欧洲央行与欧元区财长们在债务危机如何处理问题上的分歧早就不是什么秘密了

一年前,在债务危机最危险而欧元区政府动作不大时,欧洲央行将其职能内的银行系流动性项目扩大到欧元区范围的“无限制流动性”项目,即不管希腊银行债券已经降级到何种程序,依然可以将其作为抵押向欧洲央行的流动性项目借贷。

虽然希腊、爱尔兰以及葡萄牙加起来只占欧元区 GDP 总量的 5%,但其银行体系却占用了欧洲央行 2420 亿欧元流动性的 55%。欧洲央行将于 6 月决定是否持续这一项目,目前项目只会持续到 7 月初。

更具争议的是,虽然面对欧洲央行内部以及德国的强烈反对,特里谢仍然决定在公开市场当中购买“欧猪国家”的政府国债。目前,欧洲央行拥有大约 750 亿欧元的政府债券,其中有 450 亿欧元是希腊债券。

这些举动为欧洲央行赢得尊重或批评的同时,也让其陷入一个僵局。如果希腊发生任何形式的违约,欧洲央行的资产负债表将面临较大的损失。

欧洲央行曾经为欧元区的政治努力赢得了一年的时间,但一年之后,流动性的支持并没有换得债务情况的收敛,葡萄牙申请援助,希腊危机重来,西班牙也在候场。

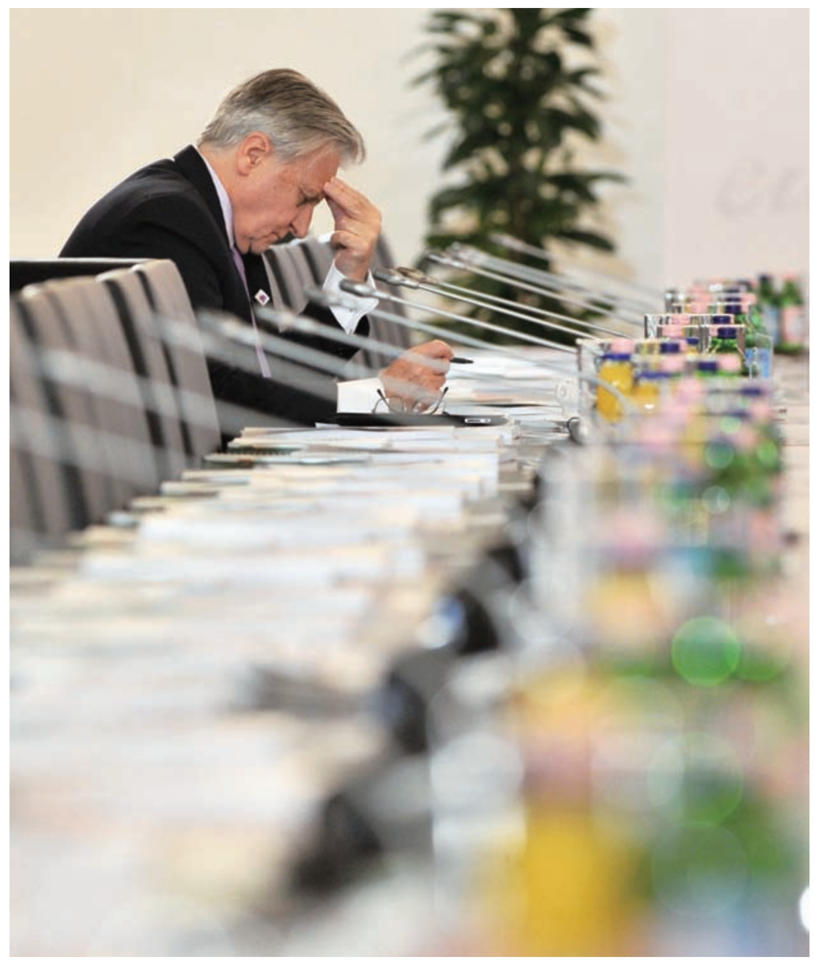
沃尔夫冈·明肖认为,目前来看,由于欧元区各财长之间存在分歧,欧洲央行的立场可能会占上风。法国财长拉嘉德与德国首相默克尔已经表示,在 2013 年前不会考虑债务重组。鉴于现在的市场形势,大多数人可能会选择谨慎的态度。

症结

“在某种程度上,欧洲央行被逼到了这个强势的位置上”,宏源证券首席经济学家房四海表示,“最根本的问题还在于它是一个货币同盟而非财政同盟。”

如果想要摆脱这一僵局,欧元区的政府们需要担负起欧洲央行的责任,解决货币同盟眼前的危机以及长期的问题。这一政治共识一年前没有形成,目前也仍然没有出现,惟一的不同是建立了一个新的永久性机制。

从 2013 年 6 月开始,新的欧洲金融稳定机制(ESM)将会取代旧有的 EFSF,成为一个向欧元区成员提供金融援助的永久性机制。按照欧盟理事会的设计,援助可以通过有条件性的贷款、同时在极端的情况下,ESM 也可以直接从市场上购买政府的债务。



欧洲央行行长特里谢心力交瘁 IC/ 供图

但意大利博洛尼亚大学国际经济政策学教授 Paolo Manasse 认为,ESM 存在着本质性的缺陷。

首先是资金不够。虽然号称该机制的规模有 7500 亿欧元,这使得其贷款能力达到 5000 亿欧元,但实际存在的资本只有 800 亿欧元,由各国通过五年的分期付给,其余的钱是以抵押以及所谓的“可调用资本”形式组成的,这些钱只能确实需要时才能够真正的到位。

而 2011 年,欧猪五国到期债务总额将达到 5020 亿欧元,而到 2013 年西班牙中央以及地方政府的资金需求预计将达 4700 亿欧元,这都意味着 ESM 机制太少也太迟了。

另外,由于 ESM 大部分的资金属于所谓的“可调用资本”,如果一国出现问题需要紧急调动,可能就会对其他国家的财政债务情况造成影响,从而扩大债务危机的传播范围与速度。以意大利为例,按照 ESM 的出资比例,每动用 1000 亿欧元就会给意大利的财政预算造成近 180 亿欧元的负债,而意大利本身的债务链已经比较脆弱,这将给投机留下空间。

当然,ESM 的投票机制要求全体一致而非简单大多数原则的事实也会降低其决策效率,这些问题都会使其不能解决债务危机蔓延的问题。事实上,这一机制也不可能使欧洲央行完全解套。

希望

也许现在欧洲央行与欧盟之间为数不多的共识就是希望希腊通过加速其私有化项目赢得更多的时间。欧洲央行也寄希望于欧元区良性的经济增长缓解市场的紧张情绪,避免任何重组的发生。

去年夏天,希腊政府反复驳斥将卖岛还债的新闻,但一年之后,财政紧缩没有作用,三驾马车与希腊政府开始将更多的希望寄托在私有化项目之上,这并非易事。

希腊政府 5 月 23 日宣布了包括变更原有企业股权以及成立一个主权财富基金负责私有化的决定。希腊财长乔治·帕帕康斯坦丁努表示,希望通过执行私有化计划将财政赤字从现在占 GDP 的 10.5%降低到年底的 7.5%。

希腊计划在 2015 年前完成私有化项目收益 500 亿欧元,而今年的目标是 60 亿欧元,这相于希腊 GDP 的 2.8%。

根据计划,政府将立即开始出售政府在电信运营商 OTE、希腊邮政银行、雅典和塞萨洛尼基的港口及水务公司的持股。希腊同时也宣布了经手七起出售交易的国际顾问公司。

但是希腊想要实现这 500 亿私有化的目标充满了前所未有的挑战。在野党与工会方不出所料地开始强烈反对这一计划,更重要的是,需求方面的动力也不足。目前,德国电信是惟一的战略收购者,他计划收购希腊电信公司 OTE16%的股权。

沃尔夫冈·明肖表示,应该允许 EFSF 或者 ESM 进入二级市场购买“欧猪国家”的债券,同时宣布投资者可以用“欧猪国家”债券与其发布的 3A 评级债券进行折价互换。

“现在欧元区面前有三条路:一是遵循欧洲央行的想法,继续对希腊等国施以援助,二是改变 EFSF 的规则;三是实施债务重组并且接受所有的结果”,沃尔夫冈·明肖说,“无论是选择哪一条路,都将是巨大的变化。”



中国第一汽车集团公司 地址:中国吉林省长春市东风大街2259号 电话:0431-85901140 网址:www.faw.com.cn



水乡缺水
江苏大旱，不仅苏北水乡盱眙缺水，江南水乡也有饮水之忧 10



编辑：黄小伟 e-mail:huangxiaowei@eeo.com.cn | 美编：周一暄

透视浙江电荒 11
即使加快大型电源项目的建设，也不能满足用电需求

货运司机生存账本 12
谁不知道超载容易出事故？都是被逼的

陕西双核战略成形 13
“十二五”末，榆林 GDP 应争取达到西安的 2/3

大旱重提三峡争议 1239 亿开启后续时代



长江中下游地区的旱情把三峡工程再次拉到聚光灯下 IC/ 供图

■ 本报记者 谢良兵 宜昌报道

为缓解中下游旱情，从 5 月 25 日开始到 6 月 10 日，三峡水库再次加大泄流量。5 月 26 日，根据本报记者在宜昌市秭归县长江三峡水利枢纽凤凰山水位自动测报站的目测，三峡水库的水位已降至 152.4 米左右，而三峡水库的最高蓄水位置为 175 米。

抗旱补水作为三峡工程新增的功能，这种超常规的补水势必影响三峡水库的库存量。据长江水利委员会的相关专家表示，如若 6 月 10 日长江上游来水不涨，中下游地区又无大范围强降雨，三峡水库极有可能面临“无水可补”的局面。

最近长江中下游地区遭遇的 50 年罕见干旱，让人们的聚焦点再次投注在三峡工程上。5 月 18 日，国务院常务会议讨论通过 2009 年就已开始启动编制的《三峡后续工作规划》。根据本报记者了解，三峡后续投资额将达到近 1239 亿元。

罕见的旱情

长江防汛抗旱总指挥部称，今年年初以来，长江中下游地区降水为 1961 年以来同期最少，与多年同期相比偏少四至六成。相关数据显示，在三峡大坝所在的湖北省，除了洪湖湖水见底，还有 4 座中型水库、1388 座小型水库低于“死水位”。

在秭归县郭家坝镇，当地农民大都散居在半山腰上，山高坡陡蓄不住水，成为一个靠着长江却为水所困的典型库区乡镇。“看水流，听水响，旱在坡上心发慌。”这是今年宜昌市秭归县沿江地区遭遇罕见干旱的真实写照。

王玉是郭家坝镇头道口村的脐橙种植户，确切地说，他已经是湖北恩施人。作为“回流移民”，王玉目前种的主要是自家以前未被收回的地、岳母家的地以及承包的田地。“以前也有干旱，但像今年这样严重的实属罕见。”王玉说。

秭归县气象局副局长刘持菊向本报记者介绍，秭归的干旱从去年 11 月份持续至今。5 月 5 日的总雨量为 155.6 毫米，同比偏少 53%，大于 0.1 毫米的降水日为 44 天，同比偏少 30%。“这次的干旱是蛮严重的，差不多是十年来之最。”刘持菊说。

据相关部门的数据显示，秭归县共有 20 万亩脐橙园遭遇旱情，本报记者前去的郭家坝镇，共有晚熟脐橙 15000 亩，因干旱等因素，晚熟脐橙损失 30%-40%。而王玉则称自家的脐橙产量下降了 80%。

王玉指着柑橘树下散落的青色的小果子告诉记者，柑橘树春梢抽不出，老的叶子基本落光，花蕾还没等到开放就脱落了，65%的树新叶都未能存留。“本来就干旱，突然一下雨，这些小果子就都掉下来了。”王玉说。

根据本报记者的实地采访发现，当地农户的自建水窖基本见底。记者问其为何不在长江抽水，王玉透露，抽水的话，水泵加水管等成本在 5000 元左右，而他们每年的脐橙收入大概只有七八千。“只有种植大户才有这个本钱。”王玉说。

这几年秭归县在郭家坝镇启动了小农水项目，“分户建池”可收集雨水和山间洪水，据称一口 20 立方米的水池，可抵御一个多月的干旱，但这样的项目试点只在烟灯堡村和郭家坝村等少数村进行，而王玉所在的村并未有这样的项目。

据了解，这个项目以建设一口 20 立方米水（窖）池为例，总投资在 2000-2500 元，政府补贴约为总投资的 45%左右，农民自己承担了 55%左右的投资。王玉说，他们也希望这样的政策能尽快惠及他们村。“这样我们花几百块就能建池了。”

大旱与三峡无关？

在记者问及三峡大坝建设和水库蓄水前后当地的气候变化时，当地官员都显得尤其敏感。秭归县气象局副局长刘持菊说，根据他们的监测数据，并没有显示出三峡工程给当地气候带来了什么明显的变化。“这与全球气候变化的大环境有关。”刘持菊说。

在舆论将干旱与三峡工程联系在一起时，相关专家出面否认。原水电部（水利部）农水司的一个前司长对本报记者说：“像今年长江中下游地区干旱与三峡工程有影响，但关系很小，干旱 5 个月其实是自然现象，没有三峡工程照样会出现严重干旱。”

▶下转 10 版



经济繁荣的珠三角，渴求清洁电能；云南的丰沛水电，如何送到千里之外？西门子助力的云南－广东±800千伏高压直流输电工程，以5000兆瓦的输电容量，将云南滚滚江河的绿色电能，跨越近1500公里，输送到珠三角地区。
领先世界的技术，大大降低了输电损耗，与火电厂相比，每年减排二氧化碳高达上千万吨。一条绿色的电力高速公路，把可再生电能源源不断送达东南部沿海经济发达地区。西电东送，实现能源资源在全国优化配置；为西部经济的发展注入活力，为东部能源的缺口找到了答案。
西门子深信，未来可持续发展的答案，需要我们在资源开发和生态环境之间找到合理的平衡，更需要我们关注经济发展为民生带来的影响；因为只有考虑答案后面人的福祉，答案才能引领我们走得更远。
西门子，答长远，行更远。



siemens.com/answers



60 年来最严重干旱,让水乡也为缺水所困　　CFP/ 供图

水乡缺水

■ 本报见习记者 叶静宇 盱眙报道

家住苏北古城盱眙县城南的张德顺一家,每天早上 6 点半起来,第一件事就是接水。"过了这 1 个小时,几点钟能再来水那就说不准了。"张德顺边忙着接水边说。

从 4 月初开始,由于数 10 年一遇的重大旱情,加上当地自来水厂产能不足,"依湖傍水"的水乡盱眙,罕见地发生用水"告急"。每天从早上 6 点半至晚上 11 点,居民和企业只能靠不足 10 小时的间断性低压供水勉强维持生活、生产,而晚上 11 点后,则全市无水。

自去年秋季以来,盱眙境内便长期干旱少雨,直至今日,盱眙经历了 60 年来最严重的干旱。

5 月 19 日,因为干旱,盱眙境内被埋在水下 300 多年的明祖陵首次"重见天日"。为保护文物,明陵园管委会紧急调水淹池。不过,才过了 4 天,明祖陵的地宫拱门又露出来了。

水利专家认为,如果旱情持续下去,将出现一系列严重的问题,比如,即将到来的夏种将面临用水难题,对航运也将产生较大影响。

水乡缺水

承担盱眙城镇供水的龙王山水库,位于盱眙中部丘陵山区,集水面积 196.6 平方千米,总库容 9131 万立方米。龙王山水库是全国重点防洪中型水库,如今,持续了近半年的干旱使其蓄水量仅为往年同期的 26.35%。

站在露出大片河床的水库边,龙王山水库管理所所长孙玉宇告诉记者:"早几天来,水位还要低呢。"

原来,为了保证给城镇供水,从 5 月 7 日起,盱眙开始从淮河引水到龙王山水库。"几台机器同时启动,一天可以引水 20 万方,水位也稳定地以每天 1 厘米的速度回升。"目前水库中约 1107 万立方米水,其中有 700 万立方米是近期从淮河补充的,若非如此,龙王山水库或许早已变成大片滩涂。

但是,盱眙自来水公司办公室主任李广秀告诉记者,此次盱眙用水紧张,并不完全是干旱所致,根本原因是该厂产能不足,无奈采取"减压供水"应急方案,而非"停水"。

李广秀说,近几年盱眙城市建设速度加快,用水单位和人口增加很多,造成供水能力不能满足用水需求。无奈之下,水务公司制定了高峰供水应急方案,水务公司在早、中、晚三个时段进行高压供水,同时公布了水务公司的服务热线,对于无水地区采取安装接水点或定时送水的办法。

不过,记者在盱眙经济开发区内某医疗器械公司采访时发现,即便是位于该厂一楼的自来水龙头,在 1 小时内也始终无法出水。该厂一位厉姓厂长告诉记者,为维持工厂的正常生产,厂里花了几万元购置了水泵和储水罐,即便如此,水泵从地下的自来水管道抽出的水,每天也不足以应付生产。

"减压供水"和干旱双重原因,给盱眙居民用水带来了不便,也令企业蒙受了经济损失。这种应急方案当然不是长久之计。

李广秀介绍,目前水厂正在加紧二期工程建设,按计划将于 6 月初投入使用,届时将在现有 5 万吨日供水能力的基础上,再增加 2.5 万吨产能,能够基本解决盱眙县城的居民用水问题。

江苏大旱,不仅苏北的水乡盱眙如此,江南水乡也未能幸免于饮水之忧。在此次旱情严重的无锡宜兴,以前,当地市民以能喝上清凉甘甜的横山水库的水而引以为豪。今年的干旱,让横山水库变成了干涸之地,宜兴市自来水厂只能从当地另一个湖中引水,水质大不如前。

田间告急

干旱缺水,对盱眙经济赖以生存的水产养殖业、种植业来说更为危急。

农民潘秀云家的麦田,与村里别家的田一样,看上去黄灿灿的十分喜人。不过,潘秀云却是愁眉不展:芒种时节还未到,田里的小麦已经提前"成熟",看上去黄灿灿的麦穗上,实际上都结满了因缺水而长不大的干瘪小粒。

"至少减少五成。"潘秀云说。

潘秀云的丈夫正在另一块田里筛油菜籽,菜籽颗粒的情况与小麦相差无几,都显得小而干。"以往每亩田能产 400 斤,今年只能收 100 多斤。"

> 江苏大旱,不仅苏北水乡盱眙如此,江南水乡也未能幸免于饮水之忧,无锡宜兴的横山水库已变成干涸之地

而麦子收割后,下一季的水稻还能否种上?潘秀云站在田头上,看着天上黑压压就是下不来雨的云,无奈地说:"只能指着老天爷下几场大雨、暴雨了,或者国家能给我们运水来。"

潘秀云给记者算了一笔账:因为现在土里无水,为了能让水稻的秧插上,需要用水泵从淮河里抽水灌溉,浇第一遍地至少每亩田需花费 200 元。此后每天还要抽水灌溉,每亩田大约需要 30 元。如果干旱持续下去,3 个月的灌溉费用就要近 3000 元,这还不算买水泵的钱。

"算下来每亩田的收成还不够灌溉的费用,这亏本的田还不如不种了。"

在盱眙几乎每家每户的田,都跟潘秀云家的情况差不多。



因为干旱,被埋在水下 300 多年的明祖陵"重见天日"　　CFP/ 供图



曾经的水乡变为干涸之地　　CFP/ 供图

记者从盱眙县农委了解到,全县 106 万亩在田作物不同程度地受灾,其中 90 万亩小麦因旱生长量不足,株高比常年低 5-10 厘米,预计减产两至三成;6 万亩水稻秧苗有 3 万亩受旱,秧苗素质下降;94 万亩水稻中有 60 万亩等水移栽,其中有 5 万亩水田打算改种旱作物;只有玉米、毛豆、西瓜等 10 万亩春播作物因近期的几次降水旱情略有缓解。

农作物的减少,首先就在盱眙当地的菜价上反映出来。青菜、土豆、毛豆等蔬菜的价格两个月来不断上涨,而本地蔬菜也寥寥无几,都是从淮安、扬州等地运送过来。

水产品遭难

受盱眙旱情影响较大的,还有盱眙的水产名牌——盱眙龙虾。盱眙农委水产品部门负责人梁宗林无奈地说,受旱灾影响,年产 3 万多吨,产值十几亿的盱眙龙虾今年保守估计将减产两成。"我们只能把盱眙龙虾上市的日期推后将近 20 多天。"

在盱眙最大的龙虾养殖基地满江红现代农业园,该公司总经理陆伟告诉记者,尽管他们能够从淮河抽水到围塘中,基本保持了水位,但由于春寒延长和干旱对环境的影响,今年龙虾产量可能要减少五成。

而去年发生的"洗虾粉"事件,也让不少散养户放弃了龙虾养殖,使该公司的龙虾产量比往年减少七成左右。

"不过,'洗虾粉'事件也对市场造成了不小的影响,所以今年从供求上反而能够持平。"陆伟估计,今年龙虾的价格应该不会有太大变化。

相比之下,另一种重要的水产品螃蟹的命运,就比龙虾复杂得多了。

在盛产螃蟹的南京溧水县洪蓝镇,记者看到,正常蓄水十几米深、面积达 207 平方公里的石臼湖已干涸见底,汽车行驶在往日的湖底,扬起阵阵沙尘。

村民赵三富带记者来到湖底仅有的一处水塘前,"这一片 300 亩的围塘,就剩这点水了,旁边一片 220 亩,一点水都没了。"赵三富说,他们家祖祖辈辈生活在此地,还从未听说过这么大的干旱。

赵三富所指的这片水塘里,密密麻麻爬满了螃蟹和鱼。"能赶的都赶到这里面了,赶不进来的就全死了。"

站在塘里捞水草的一位老师傅说:"从来也没听说过石臼湖还能干!"他边捞水草边解释,塘里的水快没了,必须把水草捞出来,不能和鱼苗、螃蟹争氧气。现在这个时节,螃蟹正处在第二次脱壳到第三次脱壳生长期,对水源的需求量也很大,严重缺水,会导致螃蟹不能按时脱壳,最后死亡。

像赵三富这样的养殖户在石臼湖边还有很多。紧临石臼湖的洪蓝镇,是溧水县重要的水产养殖基地之一。当地另一个养殖户张跃明说:"今年洪蓝镇基本就没下过雨,石臼湖也干了,鱼塘无法换水,只好把两三个塘的水抽到一个塘,再不下雨,水没了,鱼就死完了,连本也收不回来,现在已亏 50 多万了。"

而当地的渔民生活则更加艰难。在距离洪蓝镇一公里处,石臼湖水干涸得只剩下一条狭窄的水道,几十条渔船拥挤在水道中。一位叫郭玉芳的渔民告诉记者,他们当中有 6 条船因为沉底,被河床上的石块顶穿了船底,需要 24 小时不停地用水泵往外抽水,否则一旦水面涨起来,船就要下沉了。

因为无法捕鱼,没了生活来源,这些渔民们没钱修船,而当地政府一时似乎也无暇顾及。旱情还在持续,湖里何时有水还是个未知的问题。

大旱重提三峡争议 1239 亿开启后续时代

▶上接 09 版

不过,当地农民的感受却不尽相同。郭家坝镇的"回流移民"郭宝云说,在建大坝之前,他感觉气候还是比较适宜的。"但现在冷的时候很冷,热的时候很热。尤其是冬天下大雪都成灾了。"郭宝云说。

长江水利委员会防汛抗旱办公室副巡视员王井泉表示,沿江村级泵站老化甚至"缺位"也是致旱的原因之一。他称,目前湖北省大多数泵站存在设备老化问题,使抽水能力大打折扣。而宜昌下游的村民则称,当地一直以来雨水充沛,无需抽水。

不过农田水利设施的陈旧失修与废弃也的确在一定程度上加大了抗旱的难度。本报记者在湖北旱区看到,目前农业生产中许多灌溉设施都是上世纪五六十年代修建的,设计标准低,损毁严重,功能无法正常发挥。

秭归县农业局党组书记董劲峰几个月前曾带队去郭家坝镇罗家坪村考察。他称,该村水源充足,但由于水利设施落后,人畜饮水及生产抗旱仍然十分困难,如遇干旱,大多数农民需要走山路取水,一般来回 2 小时以上,远的 4 个小时以上。

1995 年国家曾对该村进行过水利项目扶持,但仅有的几口蓄水池和到户的简易饮水胶管年久失修,很多已不能使用,群众只有到较远的地方去挑水。据了解,该村七、八社区的农户几乎要爬 700 米的上坡背水。

对此,曾任国家水电部副部长、能源部副部长、国务院三峡工程建设委员会副主任委员、中国长江三峡工程开发总公司总经理陆佑楣在接受本报记者采访时说,把什么问题都推到三峡水库,本质上是地方政府和中央政府博弈的关系。

回流移民的"暂住"生活

与干旱一样,三峡库区的人民还需要面对各种地质灾害,这些灾害在三峡蓄水之后变得频繁起来。以秭归县为例,截至 2010 年底,该县已查明的地质灾害 909 处,灾害体总体积 16.6 亿立方米,威胁人数达 9.39 万人,预评估经济损失 28.7 亿元。

37 岁的郭宝云去年 7 月 15 日晚间就经历了一次大的泥石流。回想起当时的情景,郭宝云还是很害怕。此前,他从未经历过这样的场景。"惨。"郭宝云说,灾害之后,镇上的有钱人都去秭归县城或宜昌市里买了房。

据他回忆,当时一个 80 多岁的老太太,被泥石流困了三四个小时,最终被吓死了。一家养花人家的简易房直接被泥沙冲走,准备给孩子读大学用的 3000 元现金也冲没了。郭宝云在镇上开了家摩托车销售维修店,当时也损失了 1.6 万多元。

"现在也还是很担心,但又没钱去宜昌买房啊。"郭宝云店的对面,就是一个泥石流后刚刚修好的滑坡治理工程。郭家坝镇头道口村的王玉也是因为 2006 年所住的地方滑坡,而被政府外移到恩施市,但他说,30 多户要求迁移的村民都选择了"户口空挂"。

2008 年 11 月 23 日,与郭家坝镇隔河相望的归州镇、屈原镇发生 4.1 级地震,这是当地三峡蓄水之后发生的首次地震。屈原镇桂林村的一位村妇告诉记者,她们家的房子裂缝很大,当地政府只是在地震之后刷了胶水,并无修理。

郭宝云说,地震对他们来说,也是新鲜事。郭家坝镇地区有水泥矿,小时候只听过放炮的声音,当时也会引发小部分的震动,但不是地震。"现在地震很常见了咯,也不担心了。"屈原镇桂林村的那位村妇说。

但比起这些灾害来说,郭宝云更担心自己未来的生活。因三峡大坝建设,他们一家三口与其他六七十户人家一起从郭家坝镇迁往江西省的龙南县。而他的父母因为是老人,则被迁往了附近的神农架区。在 2007 年,郭宝云选择了回流郭家坝镇。

在秭归县迁入外省的 3 万名三峡移民中,有多少"返流"人口记者尚无从考证,但与郭宝云同去的移民中,有三四十户同样选择了回流。现在的他没了田地,在镇上以每年 7000 元的租金,办了"暂住证",租了店面开了个摩托车销售店。

没有社保、没有低保,子女能否在秭归高考前途未卜。他的父亲因满 50 岁可以选择"户口空挂",但在 2006 年,政府还是要求他们落户办理身份证。为了办身份证,老人去了一次神农架。这仅有的一次去神农架,五次转车,让老人晕倒,回来时生了场大病,花去的 2600 多元因户口在外地未能报销。

1239 亿元的后续投资

这些地质灾害和三峡移民的生活被纳入了《三峡后续工作规划》。

《三峡工程后续工作总体规划》2008 年被提上日程,其编制工作启动于 2009 年初,2010 年 11 月举行的国务院三峡建委第十七次全体会议审议通过,今年的 5 月 18 日经国务院常务会议审议通过。

这被称为后三峡时代的来临。

但原国务院三峡工程建设委员会的一位副主任对本报记者说,三峡委是一个临时机构,三峡工程建设完就应撤销,所谓的"后三峡工程"完全没有必要。也因此,本报记者注意到,此次获批的《三峡后续工作规划》,与原规划相比,少了"工程"与"总体"四字。

> 最近长江中下游地区遭遇的罕见干旱,让人们的聚焦点再次投注在三峡工程上

按照这位副主任的说法,工程是有一定的界限的,至于运行过程中出现的各种各样的问题,"你现在也意识不到,就把它转为常态。"比如,河流由水利部来管理,环境问题由环保部来管理,地方经济发展由地方政府管理,三峡工程本身由企业管着。

根据《规划》,到 2020 年前,三峡后续工作重点解决移民安稳致富、库区生态环境建设与保护、库区地质灾害防治等重大问题。一要加强库区生态环境建设与保护;二要强化库区地质灾害防治;三要妥善处理三峡工程蓄水后对长江中下游带来的不利影响。

本报记者获得的 2011 年《三峡(重庆)库区移民工作报告》中显示,到 2020 年实现三峡后续工作目标所需的规划投资总额为 1238.9 亿元,这一数据低于三峡工程此前的投资额度。公开数据显示,截至 2009 年底,三峡工程已累计完成投资 1849 亿元人民币。

据一位接近决策层的专家介绍,这近 1239 亿元的投资,将延续以往按淹没土地面积比例分配的原则,即重庆占 84.33%,湖北占 15.67%。但在 2009 年规划开始编制时,三峡库区的各区县都在拟定庞大的规划预算,争取往上报项目。

秭归县列入当初《三峡工程后续工作总体规划》的投资额度达 60 亿元,投资比例占到三峡库区的 6.53%。该县国土资源管理局的一位副局长向本报记者透露,仅滑坡治理项目,他们就申请了 100 多个,但据说此次获批的仅有一二十个。

而重庆市人大常委会去年曾督促市政府和有关部门要积极与国家有关部委加强衔接,争取公路交通的建设资金,根据《三峡工程后续工作总体规划报告》,三峡库区公路交通初步规划投资达到 53.74 亿元。

三峡工程最初的设计并没有抗旱的功能。陆佑楣称,三峡工程是一个有限责任的工程,就是防洪、发电、通航,不是无限责任的,本身自己就应该有所保护的。现在看来,"三峡工程开工难,结束更难。"陆佑楣对本报记者说。

(本报记者 降蕴彰 实习生马莉、宋平对本文亦有贡献)

透视浙江电荒


电荒的最根本原因是,电源建设跟不上电力需求的增长

IC/供图

■ 本报记者 陈周锡 杭州报道

站在厂区,看着被材料、产品填得满满的仓库,赵加青有些焦虑地说,由于缺电,公司节奏开始被打乱了,员工工作不规律,缺货率在下降,经销商有抱怨,库存材料明显增多,物流成本上升,管理难度加大……

这一幕连锁反应,就发生在大型中央企业——中国普天集团旗下的杭州鸿雁电器有限公司(以下简称“鸿雁电器”)。

作为综合管理部副总经理,赵加青对鸿雁电器了如指掌。他说,现在企业还是“停一开六”,因缺电致使供货率下降7%。一旦天气炎热、用电加剧,企业就有可能“停三开四”,到时影响就会很大。“现在,我们已采取改变生产节奏,添置柴油发电机,分包产品等办法,尽量减少缺电对企业的影响。”

大企业尚且如此,中小企业更加难熬。

这场7年来最为严重的电荒,引起了浙江省的高度重视。据了解,6月1日起,浙江将对2400多家重点用电企业能耗进行排查,实际用电超过行业能耗限额标准的将采取惩罚性电价。同时,为提高企业参与有序用电的积极性,从今年夏天开始,浙江将筹集3亿至4亿元资金,对进行错避峰的企业进行经济补偿。

电荒袭击企业

在赵加青的办公桌上,放着一份由杭州市余杭区五常街道办事处印发的《关于做好2011年有序用电工作的通知》,上面详细罗列出供电线路轮休企业时间表。赵加青说,他们被安排在周五,到时公司全部停工休息,即便是那些必须连续生产的挤塑机器。

根据电力部门预测,2011年夏季,余杭区全社会最大用电负荷将达到125万千瓦以上,同比增长20%左右。“预计全区用电缺口最大时将在30万千瓦以上,如出现持续高温、严重干旱等极端天气,用电负荷还将进一步增大。”

按照规定,一旦用电缺口在30万千瓦以上,余杭区就会启动企业“停三开四”的D级应急响应,同时每天执行避晚峰用电。高耗能的水泥、砖瓦、铸造、锻造、热处理加工、电炉等企业和设备一律安排在0:00-7:30,其余时间停产。这意味着,今年夏天余杭区企业极有可能面临,比2003年、2004年更为严峻的电荒。

浙江省经信委在“4月份工业经济运行情况分析”报告中表示,今年浙江将会出现长期性、普遍性电力供应紧张局面,尤其是迎峰度夏期间形势更为严峻,这必将对工业经济发展带来较大的冲击和影响。

> “十二五”期间,浙江沿海将加快建成一批大型电源项目,合计容量约1600万千瓦,仍不能满足五年间浙江2605万千瓦的净增负荷

“影响比较大。”鸿雁电器总裁助理孙泉明说,从5月1日至16日,公司照明产品供货率为87%,离考核目标98.5%低11.5个百分点。“这是一个很不正常的现象,其中3%左右受产能不足影响,更有7%左右受缺电影响。”他说,比照明产品稍好一些,公司电工产品供货率为93%,离98.5%考核目标也有距离,其中主要受缺电因素影响。

相对来说,鸿雁电器所在的余杭缺电还不算太严重。事实上,近两个月来,一些浙江绍兴、金华等地的大量企业不得不面临“开三停一”、“每周停二”等不同形式的限电尴尬。浙江省电力调度通信中心副主任戴彦说,一季度浙江被限制用电的企业达到50多万户次。

为解决严峻电荒,浙江政策频出。

5月17日,浙江省召开能耗限额执行情况监察工作会议,一本涵盖了电力、水泥、印染等44个行业的能耗限额标准汇编发放到各地相关部门负责人手中。浙江省经信委表示,下一步,浙江将开展专项监察,对2400多家重点用能企业的能耗情况进行排查,对实际用电超过行业能耗限额标准的,将从6月1日起实行超额部分的惩罚性电价。

22日,提请浙江省十一届人大常委会第25次会议审议的《浙江省实施<中华人民共和国节约能源法>办法(修订草案)》规定,对未完成节能目标或者未完成落后产能淘汰任务的地区,暂停批准或者核准新增能耗的高耗能产业项目。

给企业带来福音的是,从今年夏天开始,浙江将筹集3亿至4亿元资金,对进行错避峰的企业给予经济补偿,这是该省首次采用行政和经济双重手段,来提高企业参与有序用电的积极性。据透露,这笔资金有可能从电费的一项城市建设附加费中开支。

节奏乱了

5月19日,杭州市有关部门组成联合检查组,对市区工业企业、商场、写字楼、临时施工用电场所进行有序用电措施落实与执行情况的检查,结果发现7家企业未执行轮休,14家企业未执行错避峰,1家企业临时施工用电未执行轮休。

“这都是电荒逼的”,一位杭州大型企业负责人说,订单合同之前就已签下,企业到期还生产不出来,心里能不着急吗!

孙泉明说,在缺电下,企业正常的生产节奏被打乱,原材料到产品销售整个链条出现连锁反应。

孙泉明说,在缺电情况下,企业要做好产品库存准备,以备客户亟需时所用。为此,鸿雁电器原材料采购比原先增加了20%左右,其中仅照明材料就多投入一两千万元,这必然要增加原材料仓存面积、库存时间。“现在,材料进来到产品出去,需要3个月时间,以往正常的话只要68天。”

目前,电力缺口还不算严重,鸿雁电器实行“开六停一”,这意味着7天的生产量要在6天内完成,员工单天工作时间会延长,于是一些年轻员工难免会有些抱怨,这给企业管理增加了难度,同时也让企业增加一笔额外的加班餐饮支出。

一旦企业产品不能及时生产,就会直接影响到下游的经销商。孙泉明说,从5月1日至16日,该公司照明供货率只有87%,低于公司考核目标98.5%。“于是,个别经销商也难免有怨言,实际上我们比经销商还要急。”同时,供货率下降将导致物流成本上升。

随着夏季到来,天气还会更加炎热,企业一旦实行“停三开四”,原材料库存期还要延长,不可避免员工、经销商意见还会增多,企业在资金、管理上将面临双重压力。孙泉明说,鸿雁电器作为行业龙头企业之一,具有品牌、规模、人才等各方优势,相对那些中小企业压力要轻一些。

据了解,今年5月前15天,鸿雁电器销售额增长40%左右,“其中,一些订单是从中小企业那边转过来的。”可看出,那些面临融资难、招工难等因素制约的中小企业,还要跨越电荒这座大山。

孙泉明说,正常节奏被打乱,企业只有改变自己去适应。

自救

“我们想方设法自救”,赵加青说,目前可选择的只有三种渠道,第一,增加发电机设备;第二,有序节约用电;第三,把部分产品外包出去。

赵加青说,现在公司有一台100千瓦的发电机,我们还要买一个400千瓦的发电机,这只能勉强满足基本的办公需要。“一旦天气炎热起来,公司五六十个热水器、几十个空调都开起来,预计要600—800千瓦,仅此400千瓦发电量还不能满足公司需要。”

如果加上挤塑设备、线缆设备连续生产车间,发电量要在1250千瓦以上,这必然会增加鸿雁电器的生产成本。

赵加青说,现在一台100千瓦的发电机,一天需要消耗200多升柴油,按目前柴油7.3元/升计算,每天要多增加1400多元。另外,发电机价格颇高,一台400千瓦的发动机需要35万元-40万元,每天耗油量比100千瓦要放大好几倍。

“发电机发电成本太高,企业只能在急需时用用”,赵加青担心,一旦夏季电荒加剧,企业备用发电机自主发电增多,就直接带来柴油供应高度紧张,反而对企业物流是一把双刃剑。“到时,企业整个生产环节可能都会慢下来,将带来成本上升。”

据介绍,如今鸿雁电器每个月耗电量在70万度左右,电费60万元左右。在行业中,鸿雁电器万元产值能耗为100度左右,是比较低的。2010年,公司电能平衡测试也位居杭州重点企业前列。

赵加青说,“电荒”还得依靠电力企业去解决。

一位浙江省经信委官员指出,电荒的最根本原因是,电源建设跟不上电力需求的增长。预计“十二五”期间浙江用电量年均增长7.5%-9.5%,但目前用电量同比增长已达18.5%。另一方面,浙江省新增电源少之又少。今年浙江将新增装机容量为260万千瓦,约占总用电负荷的6%。而明年的新增容量为0。因此,明年的用电形势可能比今年更加严峻。

“十二五”期间,浙江沿海将加快建成一批大型电源项目,合计容量约1600万千瓦,但仍不能满足五年间浙江2605万千瓦的净增负荷。



货运司机的生存账本

■ 本报记者 宋馥李 北京、太原报道

5 月 25 日凌晨 3 时许，冯小平的大货车缓缓驶出北京兴洲通物流园区，前往山西太原。他经常选择这个时间出发，因为这意味着遇到交警的几率大大降低。

非常幸运，在北京这一段内，老冯没遇到交警，一路畅通地驶出了杜家坎收费站。进入河北后，老冯叫醒睡在驾驶室后排的儿子，父子俩开始换班开车。

老冯是太原市清徐县人，开大货车 20 年了。经过多年的积累，他拥有了两辆大货车，这在运输户里算是境况不错的。不过，现在这两辆车却有一辆闲置着，老冯解释说，如今跑运输效益很差，都跑起来的话，他还要雇两个司机，赚的钱有时还不够给司机开工资。

这一趟，老冯的车装载了 38 吨货，已经超过行驶本额定载重，这意味着要交上一笔不小的计重费。在河北段内，老冯交了 540 元，在山西段内，又交了 380 元，再加上北京段内的 80 元，这一趟，老冯的过路费共交出 1000 元。而全程的油费，共花费了 2000 多元。

一路上，来自太原的电话，不断催促老冯赶紧到货。除了加油，老冯连吃早点的空当都没有，经过近 10 个小时的不间断开车，终于及时将货送到了指定仓库。老冯在河北井陉和山西的石门口——通常两个必罚的地段，没有遇到罚款。即便在如此幸运的情况下，这趟运输跑下来的盈余也只有 2500 元。“通常情况下，每次被罚款 400-500 元，每次盈余 2000 元就算不错了。”老冯说。

庞大而分散的产业

2011 年是一个不好干的年份。“今年跑运输效益太差了！”老冯感慨着。

“油价涨，过路费也涨！”河南的卡车司机郭文军正深受煎熬。今年 4 月份之后，从北京到上海的高速路过路费，一直在潜滋暗长。一趟下来，过路费要多交 200 多块。

郭文军的大货车是去年买的，总价 43 万。老郭花光了积蓄，东挪西借付了 32.4 万元的首付款，月供 1.7 万元，两年内还清。

这笔经济账很好算：京沪间每往返一趟，老郭的利润是 4000 元左右，一个月平均跑 4 趟，刚好够月供的成本。老郭的成本构成里，包括燃油费、过路费以及时不时会遇到的罚款，另外还有上交给物流公司的 1000 元管理费。

目前中国公路货运的现实是：每一个拥有车辆的车主是一个经营实体，规模大一点儿的，有两三台车。他们以挂靠的形式加入到大大小小的物流公司，公司负责办理营运证件、车辆年检、保险、购车贷款、交通事故处理等。绝大部分运输业户，都会选择挂靠服务。公路货运几乎没有门槛，只要你有一辆车、或者像老郭一样有了能付清首期的车款，就会有热情的物流公司招收吸纳你。

> 你以为我们都不爱命吗，谁不知道超载容易出交通事故？都是被逼的

从近 3 年的情形来看，油价构成了公路货运最主要的成本，导致运输成本上升了 30%左右，过路费也悄悄跟上步伐，“公路三乱”日益猖獗。但与此同时，公路货运价格并没有大幅度上涨，这是因为，个体司机不断涌入这个行业，加剧了本已激烈的竞争。

显然，这是一个庞大的产业，但又是如此分散。中国物流与采购联合会副会长贺登才说：“这个低端的产业，现在却直接或间接养活了 1300 万人，为很多农村富余劳动力提供了就业岗位。”对于很多个体司机来说，跑运输累、风险大，有时几乎是把命拴在裤腰带上跑车，却仍是他们离开农村、就业致富为数不多的选择之一。

郭文军就是这样，他期待着早点还完贷款，这样生活会改善不少。为了省钱，他舍不得再雇一个司机换班开车，因为雇用一个司机，每月最少的工资是 4500 元，还要负担路上的餐费。他在路上也舍不得到服务区的餐厅吃饭，大部分是喝自带水，泡一碗方便面。到了送货地点，舍不得住哪怕最便宜的宾馆，仍然选择在驾驶室过夜。

物流与物价

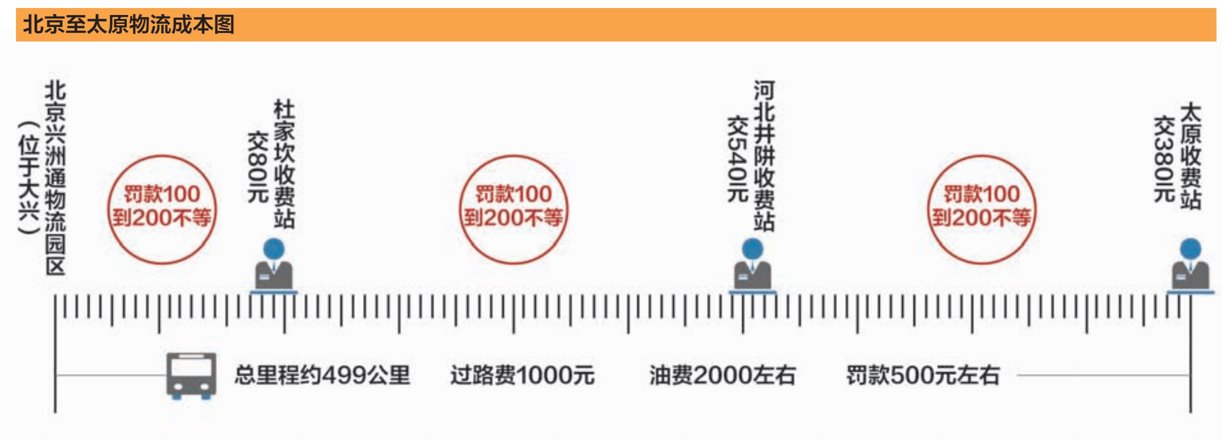
贺登才不赞成物流是高物价的主要推手。他说，事实上，物流价格一直在往下走，十几年来运费基本没有涨。全社会物流总费用占 GDP 的比例，2001 年是 18.8%，2010 年是 17.8%，下降了一个百分点。

“运价这么多年都没怎么涨，是因为这个行业门槛低，大家都进入这个行业。”田明说，他的身份是北京市工商联物流商会秘书长。

有业内人士指出，公路货运普遍的超载是维系低运费的前提，成为重要的经济运行模式。

“不超载？不超载的话，中国的物价还要上涨一大截！”北京安正物流有限公司经理齐电亮说，“如果所有的车都不超载，就意味着要有更多的车次来运输货物，花费更大的人力和燃油成本，运费必然翻倍上涨。运费上涨，商品价格肯定也要跟着上涨。”

超载罚款也构成地方收入的重要部分。“总体上，各地都是以罚款为目的，而不是严格杜绝超载，保护公路和货运公司。”田明说。



经济观察报 / 制图

如今，各省区运管部门对超载计重收费的标准和执法方式均不一样。以京港澳高速为例，从北京出发的大货车，大多数地方的执法方式是“罚款放行”。而广东韶关等地，超重便要卸载，对车辆的罚款本已上万，还要雇用叉车卸货，增加额外的成本。

跑北京到成都及重庆线路的司机曲晓东，他的货车行驶本额定载重 18.8 吨，对尺寸的额定限制是运输货物的宽度不超过 3 米，高度不超过 3.75 米。这个标准在高速公路上行驶是畅通无阻的。但如果在国道上行驶，则可能受到处罚。去年，曲晓东在河北境内就遭遇了两次罚款，一次 5000 元，一次 2000 元。

曲晓东不解，既然行驶本上都允许的标准，为什么还会遭到处罚？得到的答复是，河北省的很多路政部门执行的是过去的执法标准，宽度不能超过 2.5 米。

超载需要对车辆进行改装，中国的卡车制造企业均为卡车改装留足了余地，这些年车辆改装的生意一直持续火爆，那些运输大县，几乎都是车辆修配业云集之地。很多业内人士认为，要根除超载很简单，像日本的卡车制造企业一样，在出厂时便加装限制超载的装置，一旦超载，汽车就无法启动。再或者，管住车辆改装业。但显然，这两个治本之策都未实施，这么多年，车辆改装一直堂而皇之存在，运管和交警只死盯着路上跑的车。

不超重便没有利润，超重了会面临不确定的罚款，以及成倍的计重收费，这已经成了中国公路货运的怪圈。跑上海线路的郭文军说：“你以为我们都不爱命吗，谁不知道超载容易出交通事故？都是被逼的。”

路上生存法则

很多从事公路货运的企业有着共同的感受。2009 年之前，当养路费还在征收时，运管、路政很少上路罚款；税费改革之后，交通运管部门违规上路罚款的现象越来越严重。

让货运司机最为头疼的是路政和运管的罚款，相比于交警的罚款，路政和运管的罚款数额大，一罚便是好几千元。路政和运管同属于交通部门的执法人员，执法的重点不同，一般情况下，路政以查超载超限为主，运管则查改装车辆、非法营运等。在实际执行中，两部门自由裁量的权力很大，罚款名目五花八门，灯光不齐、篷布遮挡号牌、反光条不清晰等都会成为罚款事由。

面对名目众多的罚款，司机们有自己的一套路上生存法则。

“我们的办法就一个字：躲！”曲晓东说。他所跑的北京 - 重庆线路，现在面临着严峻的考验。从重庆到北京的单向运输，每跑一趟，要赔 1000 多元，只有从北京到重庆回程时，才能赚回利润。这是因为，从重庆到北京方向的货源相对较少，而竞争又很激烈。

为了应对罚款，司机们想方设法躲避罚款。在容易被罚款的关卡，曲晓东经常是耐着性子等到午夜过后才通过。

曲晓东的手机里，存着数个“带车人”的电话，命名为张带车、李带车等。过高的罚款催生了“带车”这一行业，他们是在特定关卡附近，为大货车提供通关便利的群体。

这些有能量的带车人，掌握着当地路政、交警何时上路执法等关键信息。曲晓东是河北石家庄人，但每次途经石家庄，仍然要联系他们，提前打探消息。

“有时，他们负责把车带下高速绕行一段时间，绕过这些罚款点；有时，如果行驶本被查扣，他们还负责要回行驶本，付一部分钱给带车人，能免去高额的罚款，”曲晓东说，“有时，在经过一些罚款点时，甚至是报一下带路人的名字，就能通过。”



“榆林27条”存续 陕西双核战略成形

■ 本报记者 张延龙 西安报道

过去5年间,以“中国科威特”形象示人的榆林市以GDP年均18%、财政收入年均42.95%的速度创造出举世瞩目的“陕北速度”。而鲜为人知的是,除具有天生资源禀赋之外,陕西省政府特殊支持性政策功不可没。

这些政策统称为“榆林27条”——以放权、让利为核心,既包括大量省级审批权的下放和程序简化,亦涵盖相关税、费分配的大幅度向地市倾斜。如今,这些特殊政策正面临到期,陕西省高层官员说,近期拟对当初榆林各项发展目标是否实现进行对照检查,以决定这些政策是否延续、如何延续。

“榆林27条”已经帮助陕北实现了“跨越式”发展,而按照陕西省政府的要求,未来陕北仍需“持续跨越”。陕西省决策咨询委委员张宝通说,应该对陕北地区在政策上继续支持,“陕西必须要形成西安——榆林双核结构,才能真正成为经济强省”。

在地方官员看来,延续支持性政策已无悬念,不过,速度之外也增加了新的考量,“未来相关政策将根据新形势进行修正,进一步理顺分配,使能源财富真正体现向地市、民众倾斜”。

榆林27条

被沙漠围绕的榆林市已经因其迅速积累的财富而广为人知。这一资源明星城市除拥有大量煤炭、石油等资源禀赋外,在过去数年间实质上已成为陕西省的政策“特区”。

在最近的陕北能源化工基地建设座谈会上,榆林市首次提出,请求解决2012年《促进榆林跨越发展的若干意见》到期后希望继续出台更加优惠的政策的问题,希望“特区”能够继续“特”下去。

当时陕西省主要领导表态:“2012年以后,只要你们持续跨越发展,省上就持续大力支持。”

政策“特区”始于2008年。一位当地官员说,在2006年前后,榆林的经济水平还跟区位、资源情况差不多的鄂尔多斯大体相当,但随后几年,“人家凭借少数民族地区的一些特殊政策,凭借敢闯敢干的精神,成了中国增长最快的城市,把我们甩在了后面”。

2006年,榆林和鄂尔多斯的经济总量分别为345亿元和367亿元,基本相仿,但几年后,有榆林市的官员在接受媒体采访时感慨说,“榆林已经落后鄂尔多斯有10年的差距了。”陕煤集团董事长华玮也称,“两个城市的经济差距主要是因为两个政府思想解放程度的差距。”

实际上,早在1996年,就有学者前往榆林调研时设立能源特区的设想,理由是榆林这样具有极大发展潜力的地方,中央应该给予特别优惠的政策。不过当时地方官员认为,让国家单把榆林划为特区,不太现实。

虽然无法争取到中央政策,并不妨碍陕西省进行地方性的政策创新。陕西省政府在2008年年底正式提出榆林“跨越式发展”的想法,经过多次调研,2008年11月,陕西省委常委会开始专项研究榆林“跨越式发展”课题,并定位为陕西省经济的新增长极,随后,陕西省委省政府出台《关于进一步促进榆林跨越发展的若干意见》,将对榆林的重视拔高到与西安相同的程度。

这些《意见》共27条,集中体现了陕西省方面对于榆林的特殊政策对待。比如“放权”环节所涉及项目审批,陕西省原则上只负责整体规划,全面下放项目审批权,实行项目备案制;在土地指标分配上,陕西省也为其建立了与GDP增长和比重相适应的土地指标分配体系,并大幅简化用地审批程序。

“让利”环节则进一步表达了陕西省方面的诚意。比如说,原榆林市境内征收的煤炭价格调节基金分成比例为省级与市县4:6,《意见》调整为1:9;新入驻榆林的金融机构当年营业税增量全额退还;原市县上缴省级财政的15%排污费全部留市级专项使用;三年内榆林上缴中央留省的“两权价款”20%部分的一半留给榆林市。

这些特殊政策,都将于今年年底到期。

陕西双核

在当地看来,让榆林“特区”继续“特”下去,并无多大悬念,“未来可能会根据新形势做一些政策修正,但坚定不移地支持榆林做大做强是毫无疑问的。”陕西省决策咨询委委员张宝通说。

“特区”背后,实质上是陕西省对榆林的期望。“国内大凡经济强省,都在经济上形成了双核甚至多核的结构,比如广州、深圳之于广东,济南、青岛之于山东,沈阳、大连之于辽宁,杭州、宁波之于浙江,陕西要建设经济强省,西安之外的另外一核,除了榆林,谁能担此重任?”张宝通说。

> “十二五”末,榆林地区生产总值应争取达到西安的三分之二,逐步向西安逼近,而在“十四五”,榆林的地区生产总值将赶上甚至超过西安

榆林“十二五”称,“全市已发现8大类48种矿产,每平方公里土地拥有约10亿元的地下财富,尤其是煤、油、气、盐等能源矿产富集一地,组合配置好,为国内外所罕见。”据称,榆林市“2009年原煤、原油和天然气产量分别占到全国总产量的7.06%、4.50%和12.13%,油气当量占全国油气当量的6.47%,成为全国第一产能大市”。

在陕西省方面最近的提法中,过去关中地区所代表的“第一位产业”装备制造业,也已经悄然让步于能源化工产业,主要由榆林、延安二城承担。

在政策的支持下,榆林增长表现有目共睹。“十一五”期间,榆林市GDP年均增长18%,财政收入年均增长42.95%,固定资产投资年均增长39%,不仅创造了“陕北速度”,也令陕西成为最近所热议的“金砖四省”之一。

未来5年的庞大投资也毫无疑问将支撑榆林继续保持跨越式速度。按照榆林市发改委的规划,仅“十二五重点项目”总投资计划已超过1.38万亿,其中“十二五”期间将完成投资超过7000亿,若统计加入其他项目投资,未来5年固定资产投资将超过9000亿。

榆林在其“十二五”规划中表示,榆林面临的机遇不仅仅是传统能源的黄金发展期,还在于“国家正在加快推进实施陕甘宁革命老区、呼包银榆重点经济区和能源化工‘金三角’发展规划,数个不同层面、不同范围的国家级区域规划交集于一市,这在国内少有,榆林在全国的发展地位必将全面上升。”

今年2月,陕西省省长赵正永称,“我们现在,不是从5年、10年来考虑,而是从100年的角度,来考虑榆林这样一个能源重化工城市的发展。”

榆林市所拟定的可持续发展规划称,截至2009年,榆林地区生产总值1302.3亿元,占陕西全省的15.9%,位居陕西第二,约为西安的二分之一。规划提出,“十二五”末,榆林地区生产总值应争取达到西安的三分之二,逐步向西安逼近,而在“十四五”,榆林的地区生产总值将赶上甚至超过西安。

据悉,这些数字的计算假设是生产总值年均增长15%左右。参照其“十一五”期间18%的GDP增速和接近40%的固定资产投资增速,这样的时间表显然十分保守。张宝通说,按照目标榆林的发展速度,赶超西安将毫无疑问。

榆林也希望尽快实现从一个资源型城市向中心城市的转型,据悉,其未来的定位将是“陕甘宁蒙晋毗邻区中心城市”。5月26日上午,陕西省组织召开会议最后一次听取《陕甘宁经济区振兴规划》意见,以定稿上报国务院,与会者称,榆林在该经济区内8个城市中是实力最强的,未来将是陕甘宁经济区的核心城市,形成与西安的良性互动。

分配考量

未来如何根据新形势出台进一步的支持性政策,保持“跨越式”速度之外,陕西省或有其他考量,如何进一步理顺、优化分配关系可能将成为新政策的导向。

在过去,陕北许多市县已经自发进行了多项民生领域的分配改革试验,包括神木全民免费医疗、子长医改、吴起全民免费教育等,陕西省省长赵正永在陕北能源化工基地建设座谈会上称,在民生领域,“陕北在这方面已经走在了全省前列,‘十二五’要再接再厉、做得更好。省委、省政府鼓励各市县根据自己的实际情况先行先试,只要对群众有利,只要能够改善民生,我们就大胆地支持和鼓励。”

而据与会官员称,赵正永在座谈会上提到未来支持性政策的两个“基本点”,都着眼于分配领域。

“赵省长提了两点,一是初次分配范畴,希望未来民企做大做强,与国企平等地参与资源配置;二是以通过政府财政手段实现二次分配,进一步优化分配关系,以使利益调整向市县、基层和群众倾斜。”上述与会官员说。

在陕北过去的大量分配实验中,许多自发行为已经受到了外界的一致肯定。神木的官员在接受本报采访时说,“要一手支持企业做大做强,所有的私营企业一视同仁;另一方面,千方百计从富人的腰包里把钱拿出来,让富人继续发展,但穷人不穷了。”

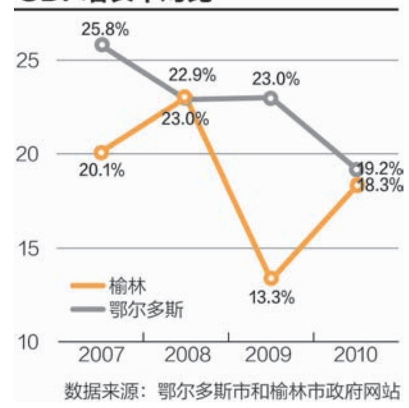
但仍有一些以“劫富济贫”为目的的分配行为游走在制度之外。今年3月28日,神木县举行募捐晚会,两个余小时时间里,单位及个人的募捐额达38.18亿元,当地政府称,这些善款连同政府“十二五”期间每年3亿元的后续财政投入,将进入政府设立的“文化教育、医疗卫生、社会保障”三大慈善公益金,官方预计最终规模将达到100亿元。

据《时代周报》报道,当地有投身煤矿十余年的“煤老板”坦言,“煤矿早些时候就接到了相关部门的通知,根据煤矿的生产能力制定捐款硬任务,从1000万元到1.5亿元不等。”

此后,这笔庞大资金如何监管、怎样运作,都一时为外界所关注。

上述与会者称,为了避免贫富差距扩大,陕北地区无疑还将进一步进行民生领域的种种尝试,“政府的角色不能缺位,而从省政府的表态来看,无疑对这个方向也是鼓励和支持的。未来针对榆林的支持性政策,其导向也在鼓励制度创新的同时,希望把一些不是那么规范的分配行为纳入到制度范畴,使之规范化、正当化。”

近年榆林市和鄂尔多斯市GDP增长率对比





| 一周中国 |



江西抚州爆炸案致 3 死 6 伤

5 月 26 日 9 时左右，江西抚州市检察院、区政府大楼和区药监局大楼发生爆炸，截稿时，至少 6 人受伤，3 人死亡。据了解，爆炸原因系该市一农民对其正在审理中的一案件不满。

经观点评 在追查案情的同时，亦须反思其极端行为诞生的根源。此次案件针对的对象非常清晰，即地方的行政司法机关，社会矛盾存在必然性，我们需要给予其通畅的化解渠道和沟通渠道，使之以温和的方式得以释放，否则矛盾激化，则有可能产生无法预测的后果，造成巨大的损失。

洛阳现替罪羊式问责

近日，河南省洛阳市两名被问责免职的“环卫队长”，真实身份竟然是普通环卫工人。经当地优化办查实，洛阳瀍河回族区五股路办事处和涧西区环卫局虚拟职务属于故意行为，目的是“上责下推”。目前，洛阳市对相关责任人进行了处理。

经观点评 平时一起工作的同事，摇身一变成为被问责“免职”的“领导”，如同一出现代官场现形记。随意的虚拟职务，推诿塞责，反映了相关管理者希望在享受权力的同时逃避承担责任。而现代公务员管理体制，缺乏透明的管理体制和监督机制，难实现“精确打击”。



长沙 42 万吨铬渣治理成为全国重金属污染治理示范

日前，2.2 亿的湖南长沙 42 万吨铬渣综合治理项目通过了湖南省经济和信息化委员会主持的项目竣工验收。为全国铬渣治理工作和湘江流域重金属污染治理做出了示范。该铬渣堆累积 30 多年，对湘江及周边环境造成严重污染和危害，被群众称为“湘江河畔的一大毒瘤”。

经观点评 42 万吨废渣得以处理，固然是大快人心。不过，如此数量巨大、危害巨大的污染废料得以在水源附近积累 30 多年，也凸显了污染治理中当地政府的不作为。长沙通过新的机制，引入市场力量参与重金属治理，体制上的创新值得肯定。

儿童节不是家长的“捐款节”

“六一”前夕，福建省泉州市有家长反映，泉州市蓝天幼教集团旗下的泉州市丰泽区蓝天幼儿园、泉州市第三幼儿园及南安市洪濑第二中心幼儿园，借儿童节之名发动家长捐款，并将写有捐款名单的红纸张贴在教室墙上“公示”。

经观点评 儿童节本是孩子们的节日，但有些学校、幼儿园受经济利益的驱动，以“节”生财，将儿童节、教师节看成“创收”的好时节。借节日搞活动应被禁止，因其一来给家长们形成额外的经济负担；二则让教师、学校染上铜臭，于形象不利；三是造成孩子们相互攀比，让他们幼小心灵备受刺激。师道不传，斯文蒙尘，悲乎，叹乎。

点评人：周靓

农村土地整治的监利样本

■ 本报记者 宋尧 监利、北京报道

一场针对农村土地整治治理与清查行动由国土资源部牵头展开，而 5 月 31 日，将是这场清查工作的预计结束时间。

在过去两年里，媒体上充斥着“农民被上楼”、“优质耕地被占”等等报道，而土地整治工作在许多人心里留下的印象，也是地方政府为获取建设用地指标，为获取土地出让收益的一个手段。

“至少在我们湖北，土地整治是确实给老百姓带来了巨大的好处的。”一位湖北省国土资源厅的官员说，“但真没有多少人了解什么是土地整治，有几个人知道农村是什么样的呢？”

乡村规划图

在平原之上，一条两车道宽的水泥路笔直地向前蔓延，与之平行向地平线延伸的，是一丈宽的一条水渠。垂柳栽种在水渠旁，而道路两边的，则是一排模样相似的小楼，两层或三层不等。

“这条路有 35 公里长。”黄坤坡，监利县毛市镇崔吴村村长这样向记者介绍道，这条道路横跨包括毛市镇在内的 3 个乡镇，于 2008 年修起，距离道路不远的农民全部被聚居于此。

“农民迁居全部都是自愿的。”监利县国土资源局局长周传垓称，“我们修好路，种好树，将水渠什么都铺设好，然后提供给农民规划图纸，鼓励他们自己按规划在道路两旁建房。沼气、自来水、电都可以得到保障。”

改造从 2008 年开始，这项土地整治项目仅在毛市镇一处，便投入了 2.6 亿的资金。而整治的内容，除了迁居之外，还包括疏挖沟渠，修建水泵以及沟渠两旁的护坡等水利设施，平整耕地，以及修建田间道路。

“平整耕地，兴修水利设施，方便农村机械化的田间道路，重新规划安置农村居民点等都是土地整治的内容。”郧文聚，国土资源部土地整理中心副主任这样称。

在 2007 年以前可不是这个样子，“过去，我们只认识到土地整治的最直接作用是增地、增粮，现在，我们更看重它更深层次的内涵，土地整治是在土地利用结构上挖掘潜力，是优化土地利用空间格局、提高土地利用整体效率的有利工具。”郧文聚表示，自从 2007 年十七届三中全会之后，中央将土地整治与新农村建设、统筹城乡发展这两个国家战略统筹对接起来之后，土地整治已经具有了国土整治的意义。

“整个农村样貌要发生彻底改变，农村格局要改观的话，土地整治是关键所在。”郧文聚认为，这一制度平台的搭建或许是破解“三农”问题的基础。

用地压力下的整治

在湖北，土地整治工作已经定下一个大的计划。“到 2030 年，我们要在全省范围内完成 5000 万亩土地的整治。”湖北省国土资源厅厅长杜云生这样介绍道，2011 年 2 月，在湖北省出台了《关于加强农村土地整治工作的意见》里确定了这一目标。

而在国土资源部，《全国土地整治规划》的草案也已经编制完毕，已上交国务院，“‘十二五’期间每年土地整治的数量，都会在 500 万亩左右。”国土资源部土地整理中心主任吴海洋说。

> 湖北是土地整治做的相对规范的地方，其他地方的确存在一些问题，而在河北、山东等北方省份，问题尤其严重

推动国土资源部以及地方政府开展这项工作的动力，在于粮食安全及新增耕地，而新的“十二五”规划中，未来五年中国的耕地一亩都不能再减少。

而另一方面，对新增建设用地的渴望也让地方政府投入大力气到土地整治中。根据现有土地法规，县市一级政府在城镇建设过程中每占用一亩耕地，都必须做相应的补充，以保证耕地不减少。而土地整治，便是许多地区补充耕地最主要的方法。

在国土资源部的设计中，土地整治是提高土地利用效率的一大法宝。

周传垓称，通过过去几年的整治，监利县内农田单位面积普遍增产 10%到 20%。而仅在毛市镇，土地整治带来的新增耕地就达到了 3720 亩。

“全国乡村居民点用地达到 2.47 亿亩，但未来我们可能只有 10%的农业人口，这里面就存在一个空间调整的问题。”郧文聚称。简单地说，就是将农村利用率低下的建设用地，转换为高效利用土地的城市建设用地。



在国土资源部的设计中，土地整治是提高土地利用效率的一大法宝 IC/ 供图

而通过让村民聚居到那条 35 公里长的大街上，仅在毛市镇这一个乡镇，腾退出了 1603 亩农村宅基地来。“这 1603 亩宅基地，我们全部复垦为耕地，交由原来的所有者继续耕种。我们也通过耕地占补平衡获得了 1200 多亩城镇建设用地指标。”周传垓表示。

不过，在“十二五”期间用地紧张的压力下，一些地方的土地整治也因此而走形，在河北、山东等地，为人所诟病的“农民上楼”运动，显然也与此相关。

“片面地追求土地收益，漠视农民利益”，便是一些地区土地整治工程遭诟病的主要原因。在政府内部，农业系统的官员对国土资源部的指责则是最多的，“农民获得补偿标准低、补充耕地质量有问题”等等都是其认为土地整治出问题最多的地方。

在中央农村工作领导小组办公室主任陈锡文的眼中，通过土地整治运动而进行的耕地占补平衡，实际就是将城郊最优质的耕地用于建设，而补充的都是远郊的耕地，其质量无法等同。

自查与立法

“农民一处宅基地，我们给的拆迁补偿大约在 10 万到 15 万之间，而只需要再加两三万元，他们就可以在规划一新的街道上盖起一栋两层的独栋新房。”监利毛市镇的政府工作人员强调，村民搬迁都是自愿的，“新居住地的条件比原来好得多。”

政府工作人员的话也可以从农民那里得到印证。“我们那里还没整治。”在问及土地整治出现的问题时，毛市镇村民说的最多的就是这样的一句话，在他们看来，土地整治的规模还不够大。

不过，国土资源部耕地保护司的一位官员也向记者承认，湖北是土地整治做的相对规范的地方，其他地方的确存在一些问题，而在河北、山东等北方省份，问题尤其严重。在国土资源部内部，一项针对土地整治的自查工作正在进行中，预计将在 5 月底结束。

不过新的农村土地整治显然将要长期进行下去，“土地整治是一项新生事物，需要时间完善。”国土资源部耕地保护司司长严之尧这样对记者表示，对于耕地保护及统筹城乡发展而言，农村土地整治依旧发挥了积极的作用。

而郧文聚认为，在城乡用地的结构调整从长期来看有其必然性，而问题的关键还是在利益。“情绪化的争论毫无用处。”对于媒体对被拆迁农民持同情与维护态度的预设立场，郧文聚持保留态度。“各个区域的情况不一样，不能一概而论，富裕地区的农村，许多农民已经住上了豪华别墅，地方建设对这些用地的征收是根本没有补偿能力的。”而解决问题的关键在于制度建设。

“整个拆迁过程中的价格发现机制，价格计算公式，听证程序都没有，只是简单的谴责或支持某一方，这有什么用呢？”但这些问题却很难通过规划编制去解决。“只能是采取实际的态度，不断去摸索、尝试。”

此外，土地整治过程中对布局不合理的土地进行调整，一些农民往往会认为自己的土地承包经营权受到了侵害，出现类似种种问题的根本原因就是在法律方面缺乏协调。“现在迫切需要一部《土地整理法》来协调土地整治与农村土地使用权、农村土地承包经营权等的关系。”郧文聚认为相关法规的出台也已经到了时候，《土地整治法》就是其中关键。

国土资源部“清查”时间表

2 月 28 日至 3 月 31 日

自查清理阶段。地方各级国土资源主管部门开展本行政区域内增减挂钩试点和农村土地整治工作情况的自查清理。

4 月 1 日至 4 月 30 日

检查纠正阶段。自查清理出的问题，国土资源部会同有关部门，制定纠正整改的政策意见；省级国土资源主管部门组织纠正整改。

5 月 1 日至 5 月 30 日

抽查总结阶段。国土资源部会同有关部门组成检查组，在各地自查自纠的基础上进行抽查。对自查清理和纠正整改工作不力的，督促限期整改。

购物免税：谁是下一个？

■ 本报见习记者 叶静宇 上海报道

自海南实施离境退税和离岛免税政策后，全国多个省市纷纷欲争下一个免税、退税政策落地。

上海为将该市打造成为世界著名旅游城市，已将“离境退税”列入“十二五”商业发展规划，目前正在研究申请购物免税退税试点，或将选择机场或上海迪士尼周边地区开设免税店，或开设定点退税商店。

浙江舟山则借助今年通过国务院批准的《浙江海洋经济发展示范区规划》，积极争取旅游开放政策，包括将在朱家尖舟山群岛国际邮轮码头（对台直航客运站）、普陀山机场和小洋山国际航运中心等地设立免税商店，在朱家尖建立包括码头、仓库、交易区三合一的舟山保税旅游小商品交易区或对台商品交易区，尝试施行国际游客购物离岛退税政策。

此外，广东的珠海横琴、深圳前海也设想将澳门、香港的免税政策延伸到自家门口。

海南模式能否在内地得到“复制”？

上海：先争取“离境退税”

根据今年上海市浦东新区制定的浦东综合配套改革第 3 个“三年计划”，浦东将“探索入境旅游相关机制创新。争取出入境等部门支持，探索适当延长境外游客落地签证时间，离境退税等旅游购物政策”。

这一计划也得到了上海市旅游局的响应。上海市旅游局局长道书明上个月曾透露，上海有意向中央有关部门提出申请，拟效仿海南离岛免税和离境退税，在浦东某一个度假区引入“免税概念”。

据悉，上海曾于 2005 年争取过离境退税政策，其时，浦东将入境游客购物实行减免退税政策纳入综合配套改革方案，向国务院上报申请，但当时未能获批。今年，“离境退税”再次被写入浦东综改内容。与此同时，同时正式被列入上海“十二五”商业发展规划。

上海市商业经济研究中心提供的一项数据表明，2009 年上海国内旅游者人均旅游消费支出为 1548 元，其中购物只占 38.5%，而国外游客的购物比重则更少。与发达国家购物消费占旅游总支出的 70%相比，上海在购物方面还处于明显的劣势。

中国国旅在为海南实施离境退税所做的一份调研报告显示，长期来看，离境退税政策的实行，有望使境外旅客在海南的购物消费占旅游支出之比从 20%提高至 40%。

这成为上海力推离境退税的主要原因之一。

不过，上海市商务委相关负责人表示，有关离境退税的方案，上海还未向商务部提交正式申请，所以现在谈论“何时在沪实施”还为时尚早。有专家认为，上海即便获批进行离境退税，也不会在全市范围内推行，而会选择在一些大商场内开出免税店，或是开设定点退税商店，境外游客在这些商店内购物在离境时可享受退税优惠。

据了解，作为第一步，浦东将与中国免税品（集团）直接接洽，争取在浦东开出免税店以及回国人员免税店等。其中，免税店未来主要可能采取类似于 DFS 的免税店，这类商店位于市内。

此外，浦东方面还将逐步研究“有浦东特色的、有条件地对国内消费者开放的免税政策的可行性”。

舟山：离岛免税有力角逐者

但是，仍有不少专家指出，外国游客的购买力可能远不及国内游客，针对国人的“离岛免税”比“离境免税”能更有效地刺激消费。

浦东新区商务委有关人士坦言，像海南的离岛免税这样的政策在浦东推广估计有难度。

上海市商业经济研究中心首席研究员齐晓斋分析，就目前来看，上海先试点离境退税的后遗症会少一点，离“沪”免税的条件还不成熟。

其所指的“后遗症”，主要指“提货条款”的设定上。“离‘沪’退税尽管呼声很高，但估计一开始很难推出。”齐晓斋表示，海南是一个岛，出入旅客基本采取乘飞机的方式，提货的地方设在机场就行。但是上海的交通四通八达，离沪人员可以乘高铁、飞机，甚至大巴、私家车，提货点如何设置？离“沪”的凭据又是什么？机票、车票、还是高速收费单？如果在店里直接退税，又很可能导致黄牛猖獗，违背了免税退税政策的初衷。

因此，具有海岛区位优势的浙江舟山，被认为是争取离岛免税政策的有力角逐者。

据了解，舟山去年被列为国家旅游综合改革试点城市，之后又被浙江省列为“舟山群岛海洋旅游综合改革试验区”，在近期公布的《舟山群岛海洋旅游综合改革试验区建设实施方案》中，明确提到有意争取相关购物免税退税的试点。

这些有意争取的旅游开放政策包括在朱家尖舟山群岛国际邮轮码头（对台直航客运站）、普陀山机场和小洋山国际航运中心附近等地设立免税商店，在朱家尖建立包括码头、仓库、交易区三合一的舟山保税旅游小商品交易区或对台商品交易区，按国际惯例选择合适区域尝试实行国际游客购物离岛退税政策。

不过，业内人士认为，舟山的旅游基础设施和商业环境处于起步阶段，争取离岛免税政策还为时尚早。

浦东新区商务委副主任陈中茂告诉记者，针对国内居民，主要考虑在开设补购店方面有所突破。

目前，上海地区仅有一家上海中服出国人员服务中心免税商场。根据相关政策，回国半年内的中国公民，可在该免税商场补购一定限额、数量的免税商品。

但开业 10 年来，上海中服免税商场的经营始终比较惨淡。

在上海中服出国人员服务中心总经理助理陈平看来，货源是造成经营困局的一个因素，但主要是政策问题。

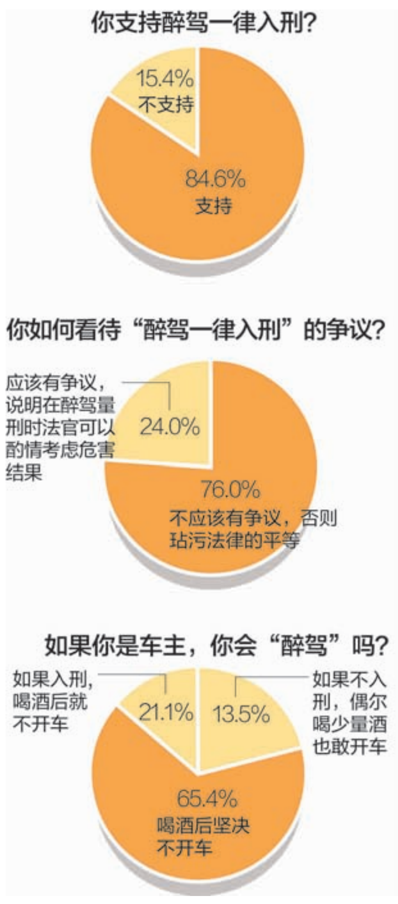
“免税行业政策性很强。我们店受政策限制，近年来很难上一个台阶。”陈平表示，目前海关对于免税商品的最高限额为 5000 元人民币，超过就要加税。普通消费者或许还能以自带的方式从国外带回超过限额的商品，但是作为经营者，就肯定不能踩红线。“比如手表，超过 5000 元的手表，我们进货了也要加税，价格没有优势就没有销路。”

由于政策限制，中服免税商场只能将市场局限于“补购”，“很多出国的人都会买进口巧克力、香水回来送人，但这些东西很占行李箱地方，又容易打碎，不如在中服购买。”

其实从 2008 年开始，就不断有区县找到中服免税，希望把免税店开到他们的区内，目的显然是为了通过免税店来提高区内商业的品质。后来随着一些区对免税的概念更加清晰，就有政府相关负责人提出希望搭建一个平台，将针对出境人员免税购物的“中免”和针对归国人员的“中服”结合起来，形成一个“免税区域”，政策上的协调由政府出面完成。

陈平表示，这些年中服一直在为政策突破而努力，现在有了一个积极的信号，上海如启动购物免税退税试点，对沪上免税企业来说是一次重要的机遇。

一周调查



更多调查请登录经济观察网、凤凰网
www.eeo.com.cn
www.ifeng.com

编读往来

陈勇 高博雅:
《百亿马路王国》
刊于5月23日头版

民用汽车就是一块唐僧肉,上牌钱、年检钱、保险费……哪样算算都是以千万、上亿计,谁向公众交待过?

——新浪北京网友 taotao

张延龙:
《陕西279万人自救式移民》
刊于5月23日09版

头一次看见自己家乡整体如此详细的报道。昨天才在重庆三峡看完这边的情况,转个身就轮到自己家乡了。只愿这计划能尽快实施,政府社会各界都能积极融资,人民少再受苦。安康真的是人民安康,而不光是一个美好的意愿!

——凤凰网浙江省温州市网友

真实情况,一点没假,本人考察并研究过此问题,也参与过移民搬迁规划。有一点我自己也难相信,就是仅靠陕西省省市县三级财力能实施这么大规模的移民搬迁。

——凤凰网浙江省温州市网友

赵娟:
《唱多声音渐强 A股六月拐点?》
刊于5月23日17版

现在谈拐点为时尚早吧,最多有些反弹,反弹之后继续下跌吧。

——新浪微博网友耸肩的阿特拉斯

这么多人唱多,我只能痛苦的告诉大家,大盘必还有一跌!

——腾讯微博网友阿杰

廖杰华:
《桂林国土局"盗卖"农地调查》
刊于5月23日37版

钱给多少都没用,因为农民只会种田,他们不会投资。如果把钱放银行里,几年就可以贬值完,强行城市化农民会变成城市难民。如果农民还有土地至少每年都有收获不会饿肚子。如果强行征地又强行城市化,以后可能会出现很多的城市难民。

——新浪广东深圳手机用户

把土地偷卖了,被发现了,说是历史遗留问题,然后按征收荒地的标准赔偿。哎!不晓得何时能改革,一点透明度都没有。

——新浪广东深圳手机用户

裁判总误判,为了收钱,吃了上家吃下家,最后场上控制不好,双方队员要求群殴裁判。

——新浪微博网友董锋乱弹

科技业重新回到硅谷

■ 本报评论员 邹卫国

马丁(Martin Korling)已经将斯德哥尔摩的办公室搬到美国硅谷,他本是爱立信总部服务与软件研究中心负责人。现在,他的使命是增强爱立信在硅谷的整合力。

同马丁改变了他的工作地点一样,爱立信CTO洪凯申(Håkan Eriksson)已将办公室安置到圣何塞——位于硅谷的中心城市。这家公司在硅谷的员工,两年之间增至1400多人,而他位于美国的同事,已经有14000人。

现在,可以说科技业又回到了硅谷时代,正如爱立信这个全球最大的电信设备商的战略调整,标志着一个时代的转折,新硅谷时代已经到来。

十多年前那一轮科技泡沫破灭之后,全球科技焦点是新兴市场的科技园区。包括IBM、Intel等大名鼎鼎的美国硅谷巨头,他们都在印度、中国迅速设厂或开设分支机构。抑或是2008年,又一轮美国硅谷的裁员高潮展开,雅虎、思科、英特尔这些硅谷的巨头亦在接连裁员。

但是,这个趋势正在逆转。看看这些风头正劲的公司:Facebook——未上市之前已获得500亿美元估值的社交网络公司,已经在硅谷租赁了100万平方英尺的办公区作为新的总部。

在过去,硅谷在很多时候是一个可有可无的地方。如果只考虑移动语音还有发短消息等等,那么所有的这些事情可以在欧洲就能完美执行。

电信运营商主导的年代,成就了欧洲电信设备商的辉煌。欧洲的电信运营商统治了几乎所有的成熟市场。美国最大的两家电信运营商中,Verizon Wireless源于英国的沃达丰旗下的合资公司,AT&T亦是如此,若收购T-Mobile USA成行,德国电信将成为AT&T的最大股东。

此种背景下,出身欧洲的爱立信就是全球最大的电信设备商。包括诺基亚,即使当下陷入困境,但其曾经是全球电信不可忽视的巨头。

苹果和谷歌改变了这一切。苹果手机的热卖,标志着整个科技业的商业模式在颠覆。高质量的语音服务被数据服务取代。

这样的转换确实是颠覆性的:苹果的电话并不是由传统意义上的电话制造公司造出来的,它的基因来自计算机行业。这意味着一个全方位的重新整合:提供这种服务的软件平台——像Google、Android平台;重新设计的芯片;基于各种用途的应用开发等等。

他们都来自硅谷。在这里,朝任何一个方向走10分钟都会到达其他的著名公司。就像爱立信首席技术官及硅谷总部负责人洪凯申所称的那样:"所有的东西最终引导我们,我们的合作伙伴其实是在硅谷。"

事实上,在这些科技领域的技术竞赛其实已经展开,每6个月就有新的平台出来,不断地进行升级。如果没有一个开放式的网络以及很好的合作伙伴,要试图在这样的科技竞赛中保持领先,是没有办法达成目标的。以至于,当下整个行业的商业模式,也正演化成为联盟与联盟之间的对抗。

而在这个时代,最核心的利益相关方都落户美国西海岸,在旧金山湾的硅谷,则集聚了最基础的主导力量:谷歌Android操作系统是智能手机、上网本和平板电脑厂商产品的基础;微软的手机操作系统亦扮演关键角色;各大公司在硅谷有数千员工从事智能手机产品开发;硅谷创业者和独立应用开发人员则附着在这些企业上面——硅谷的风险投资亦以充裕的资金流向这些公司。



华盖创意/供图

"纵容"电荒将令通胀局面恶化

■ 本报评论员 汪雷

作为一种新的经济现象,"淡季电荒"近日走入人们视野。按照电力行业的普遍说法,电荒是因为煤价高,电价低,电厂发电越多越亏钱,因此便选择消极怠工。

这次的电荒和过去几次相比有几个特点,一是发生在淡季;二是发生在通胀压力最大时;三是决策层对这次电力企业"耍横"有纵容之嫌。

第一个特点表明,这次电荒比以往任何一次都严重。第二个特点表明,电力企业胆子很大,敢在政府为通胀日夜操劳时,点上一把火,扰乱大局。而这第三个特点,就让人有些不解了。

不久前,为了应对这一轮通胀,发改委约谈多家企业与协会,"威胁"其不许涨价,还对日化巨头联合利华进行了200万元的处罚,手腕相当强硬。再回想2008年那一轮通胀治理,当时国际油价高达147美元,国内油价仅上调一次,年底时还又调了回来,致三大石油巨头炼化板块当年大幅亏损。火电全行业当年则报亏700亿。但在发改委保障供电的高压下,企业都在积极发电,承担社会责任。

如何解读发改委的这些政策选择?那就是每次通胀来临时,企业要从全局出发,既要保供应,又要不涨价。从历次过往经验来看,用这个方法对抗通胀屡试不爽。

此次发改委为何会"纵容"电力企业?我们并不清楚,但就电荒接下来可能导致的情形来看,后果是严重的。

未来电荒无非向两个方向发展。一是发改委拒绝提电价,任由电荒继续。等到夏季用电高峰期到来,电荒将更加严重,更多地区和企业被拉闸限电。进而,部分产品产量下滑,在需求不变的情况下,除个别产能严重过剩行业,大多产品的价格必然上涨,推高通胀。另一种可能就是提高电价,减少电力行业亏损,恢复电厂积极性。而结果则是直接推高通胀。

事实上,宏观调控部门将陷入两难境地,提不提电价都可能使通胀的局面进一步恶化。政府眼下唯一的选择,应是尽快启用惯常策略,要求电力企业不许涨价,但必须保证供电。

这种政策应该说较为霸道,有悖市场原则,以往多为人所诟病。我们同样秉持这样的观点。但就眼下中国经济现实状况而言,这又是唯一有效的举措。

近十年来,在政府主导下,能源行业按照国有垄断模式高速膨胀。眼下,唯一能与这些巨头博弈的,只剩下政府的权力。我们寄望于政府有意愿也有能力,遏制这些巨头无休止的欲望,并保障经济整体运行态势的平稳。

令人担忧的是,从中石油叫嚷国内油价偏低,到电力企业制造淡季电荒,我们看到这些巨头已然淡忘他们当初得以存在并坐享垄断暴利的初衷,即关键时刻保障国计民生和经济安全。这些巨头正从经济的保卫者,蜕变为掠夺与破坏者。而与此同时,我们看到政府日渐无力,以致纵容他们去作恶。

改良式的国企改革已无法扭转这种困局,追究当初国企改革领军者更加无济于事。我们要思考的是,我们需要这样的国企吗?如果不需要,国企的未来向何处去?眼下,答案或许尚不清晰,但毋庸置疑的是,如果市场经济仍然是中国决策者奉行的基本准则,对国企大刀阔斧式的改革则势在必行。美国有500家电网企业,人均用电量是中国的六倍,却从未出现过电荒。这个事实告诉我们,并不是国有垄断企业才能保障一个国家的能源安全。

联合利华将了发改委一军

■ 本报评论员 文钊

发改委开出200万的罚单"严厉处罚"不过20天,多家媒体报道称,联合利华旗下的一些日化产品涨价了。这一做法着实将了发改委一军。不过,发改委这次倒显得雍容大度,它在5月26日说,联合利华顶风涨价不违法,不会做出惩罚。

联合利华有没有涨价的权利?这一点似乎并无含糊之处。《价格法》并没有规定企业不能涨价。竞争市场中的企业有自主定价权。其实,国家发改委负责人在就查处联合利华答记者问时也曾明确指出,对于实行市场调节价的商品和服务,经营者依法享有自主定价权。

日化产品正是实行市场调节价的商品,联合利华有涨价的权利。回过头来看,发改委当初处罚联合利华,理由也不是因为企业涨价,而是因为其"散布涨价信息扰乱市场秩序",从价格法来说,这当然是"违法行为"。涨价不算,还要到处接受采访,不断宣扬涨价的道理。发改委认为这种做法增强了消费者涨价预期,引发抢购并扰乱了市场秩序。200万的罚单,发改委开得理直气壮。

现在,联合利华涨价了。不管人家是什么时候涨的价,反正自己做自己的生意,茶壶里煮饺子——心里有数,绝口不提成本压力或者涨价周期,只是静悄悄调整了价格。"散布涨价信息"固然谈不上,要说"扰乱市场秩序"恐怕也有些师出无名。既然如此,你管还是不管?

不管吧,联合利华涨价了。当初发改委杀一儆百,其他日化企业原本也谋划着涨价,都在最后关头放弃了这个念头。如今可好,联合利华就这样涨价了也没怎么着,其他企业会不会跟着涨价?大不了闷头涨不声张吧。果真如此,发改委担心的结果可能就真的发生了。

可是要管的话怎么管?说人家顶风作案还是有些牵强的,要说不配合政府部门工作,确实有那么点儿。毕竟通胀压力很大,老百姓对价格非常敏感,这边跟你谈了话罚了款,没等话音落地你就涨价了。多少有些不顾全大局吧。不过配合只能两厢情愿,没有办法搞硬约束。虽然也有评论指出联合利华无视发改委的权威,不过这是评论者的看法,行政者却不会拿这样的名头跟企业过不去。虽然怎么想,心里都有些别扭和窝火。

这可能是通胀僵局下如何摆好政府、企业和百姓关系的最好案例。发改委用心良苦,想要拉住通胀的缰绳,避免出现涨价的连锁反应,引起市场波动,以为最好的办法就是约束企业,不惜出面频频约谈,即使背负行政干预的骂名。不过约谈归约谈,企业毕竟不是政府,要考虑生计,考虑成本和利润,谁都不想赔本赚吆喝,所以联合利华虽然自称"充分了解中国国情",尊重发改委的决定,不过最终企业决策还是要跟行政指令做切割。对于消费者来说,涨价就是错的,这也许是最朴素的反应。但是不让涨价就是对的吗?推而广之,按照同样的逻辑,涨工资也是可能推高通胀的,如果有一天不许涨工资那又该怎么样?

我们不想简单地说哪一方就是有道理的。反通胀是对的,不过反通胀需要恰当的政策组合和方法,仅就通胀作为一种货币现象而言,货币政策应该更有作为。发改委管价格,首先要管住垄断企业,恰恰这些企业对于涨价从来都是无所顾忌和贪得无厌的。不管是垄断企业还是竞争市场中的企业,违反价格法当然应该追究,有通胀时如此,没有通胀时也应如此。

对于自主定价的企业来说,涨价是一种权利,也会是一种策略。在竞争市场上,企业涨价从来都会慎而又慎。成本并不决定价格,决定价格的是供求和竞争关系。大企业有很强的议价能力,拥有更稳定和庞大的市场,但也应该慎用这种能力。通胀当前,企业和消费者都面对压力。涨价当然是一种权利,选择不涨价或者少涨价,却也体现了一种共体时艰的责任。对于企业来说,这是一种更强的能力。对于联合利华那样声称"对中国有长远承诺的跨国公司"来说,就更是如此。

也许只有如此,处于底端的消费者才可能少品尝通胀之苦。就此而论,消费者是弱势群体。不过换个角度来看,无论政府或者企业,能不能赢得消费者老百姓的信任,最终决定了他们的命运。

京通快速公交道捏了哪个"软柿子"?

■ 本报评论员 张宏

京通快速5月24日起正式启用了公交专用道。对于乘坐公交车到城里上、下班的通州居民来说,这应该算是个福音。虽说公交车拥挤一些,但车速提高了一倍不止。对于那些交费上了京通快速的私家车主来说,就有些不公平了。由于三车道变窄为两车道,24日当天7-9时,京通快速上公交飞驰而过,其余两条车道却变成了私家车主的巨大停车场。

在微博和许多网上论坛,对北京市政府这一"治堵"创新泾渭分明地分成了支持与反对的两派。支持者就是那些乘公交出行者,反对者则是私家车主。从人数上看,显然支持者众。但反对者绝不是一小部分人而已。

根据北京市交通委副主任李晓松的解释,在京通快速施划公交专用道,经过"征求多方面意见,反复论证",旨在缓解交通压力,同时对小汽车进入中心城区起到一个比较好的引导和调控作用。而多家媒体也在近日公布数据,表明与京通快速并行的八通线的运载负荷得到相应减轻。依此类推,北京市政府恐怕未来将在所有郊区县进京的高速路上都会施划公交专用道,因为这些路段的拥堵情况也令人担忧。

对于北京市政府"治堵"的决心,我们衷心拥护。但关于"征求多方面意见,反复论证"的说法,则需要进一步的推敲。很难想象驾车上班的通州私家车主,能够认同交费后却被堵在快速路上这样的政策。相信交通委是采纳了多数人的意见,而忽略了私家车主的意见。

一项政策出台后,如果只是按支持与反对的人数来看对与错,那就过于简单了。我们自然希望一项政策能够令多数人受益,但如果因此而忽略少数人的利益,那我们就陷入了法国人托克维尔所述的"多数人的暴政"。

交费开车上京通快速的车主相当于与京通快速的运营方订立了一份契约,通过交费获得在三条车道上快速行驶的权利。而现在,三条车道被挤占成为两条车道,私家车主损失了一条车道的行驶权,并因此减慢了车行速度。至少,京通快速的收费也应下调至原价的三分之二,以体现对私家车主损失的弥补。对于此点,北京市政府显然在京通快速运营方与通州私家车主两者利益之间做了取舍,维护了前者,而忽视了后者。

在北京市举办奥运会期间,市政府还曾有过因单双限号行驶而退还北京市私家车主养路费的先例。但此后的尾号限行、摇号购车、停车费涨价及至此次京通快速的公交专用道之举,虽可以看出北京市政府"治堵"的殷切之情,却也可以看出市政府日益"强腕"的风格。

在北京的居民都清楚,首都交通拥堵的原因是多方面的,而最根本的问题在于首都集中了过多的党政行政机构,首都被赋予了政治、经济、文化等全国中心的过多职能。这些根本性的问题不解决,北京交通拥堵的局面就不可能真正得到缓解。

在京通快速上施划公交车道,只不过是"头痛医头、脚痛医脚"之举,挑了通州私家车主这个"软柿子"来捏。类似的政策在未来北京"治堵"过程中相信仍会不断地出现,而北京的示范效应也会让全国各大城市逐步效仿。

一个个立意与初衷都良好的方案,最后演变成为对私家车主权益的不断侵害,无论如何都说不上是一项善政。包括北京在内的全国各大城市的"治堵",需要真正地从所有民众的切身利益出发(而非仅是照顾一部分民众的利益),从厘清行政权力边界与保护民众私有产权出发,从城市功能明确定位与城市职能分解出发,从限制特权阶层与更优城区交通出行方案的规划出发。综而言之,"治堵"首先要基于对人本身和人的自由出行权利的真正尊重。否则,我们将会看到的是一个个群体相继沦为被捏的"软柿子",逼迫他们最终用脚做出选择,离开城市。

“真维斯”不是真问题

■ 北方朔 / 文

花钱没买到尊重，却惹来一身口水，休闲服装品牌真维斯陷入了悲催。受赠方清华大学在一片批评声中收回成命，摘下了真维斯挂在教学楼前的铭牌，尽显进退失据的尴尬。在滔天的批评声中，党报的声音格外嘹亮：谁都可以媚俗，大学不能。不知道这是不是此次风波中压垮清华的最后一根稻草。

在笔者的理解中，大学不媚俗的正解，是大学应该独立于政治，独立于商业，独立于舆论，以自由之精神、独立之思想为至上原则，以学术与教育为最高志业，坦荡而坚定地走自己的路。如果慑于外在的权威而去改变决定，倒真落入了媚俗之境。

具体到此次真维斯冠名风波，笔者认为清华无可厚非。只要清华妥善利用得到的款项，使之真正为教研服务，有何不可？有一种意见认为，清华是所不该缺钱的学校，所需的办学经费财政自会满足。此次真维斯是以企业产品名称冠名，带有广告营销性质，不同于纪念性质的以捐赠者名字冠名的行为，如邵逸夫捐建的逸夫楼，并据此认为，清华沦陷于商业，没有守住象牙塔的清高。此论其实站不住脚。

笔者认为，只要是守法经营的公司，就都具有捐赠大学的资质。至于是一线品牌还是二线品牌，是国际大公司还是本国小公司，不应该成为标准。相反，此次冠名风波中，许多人反对真维斯冠名的原因是二线品牌的真维斯配不上顶级品牌的清华，倒显示了势利心态与潜意识中的轻商心理。说清华不缺钱因而不能接受这笔捐赠，也构不成反对清华此举的理由。难道清华只有吃不上饭了才可以接受捐赠吗？为什么不可以出于获得更优越的办学条件的考虑而接受捐赠？至于以个人名字冠名因而没有商业动机的说法，也未必靠得住。以个人名字冠名，难道不也是一种广而告之的行为？

企业或个人的捐赠不是一种高蹈的道德行为，不必以彻底的利他要求来衡量，进而要求其不能挟带一定程度的自私诉求，否则的话，将会堵塞捐赠之途。大学当然可以出于品位、旨趣与偏好的考虑而谢绝一些捐赠，但不存在是与非的问题，也在大学的自主权之内。所以，笔者认为，真维斯冠名清华教学楼，称不上是个真问题。

或许，清华面临的真问题，是怎样认真面对蒋方舟写给它的信，因为信中所传达的忧患意识，正反映了这个时代深沉而紧迫的呼声；清华面临的真问题，还包括百年校庆之际表现的备受诟病的冷落优秀传统与大师，过于讨好权力的浩大仪式，其背后折射的独立品格与人文精神的缺失，才是一所大学的致命疾患。可惜的是，这些关乎大学安身立命的问题，都没有成为主流媒体的议程。如果党报党刊出于社会责任感，利用自身的权威性，像关注真维斯那样关注这些问题，对中国尽快产生世界一流大学一定会大有助益。

（作者为媒体人）

司法自由裁量不可避免

■ 许志永/ 文

刑法关于醉驾的修正案一生效，马上面临法律适用问题，最高法院副院长说，醉驾不一定都定罪，具体还要看社会危害性大小；公安部随即表态，“醉驾一律刑事立案”；最高检表态，只要事实清楚证据确实充分，醉驾一律起诉，不考虑情节。

最大的争议是关于最高法院的立场。主要的反对理由有两类：一类从担忧社会不公的角度反对最高法院，认为应当严格立法，以避免特权腐败钻法律空子，一类从法律解释权限上反对最高法院，认为法律解释权属于全国人大常委会。其实第二个反对理由基本上是从第一种反对理由派生出来的，人们根本的不满还在于担忧特权腐败。

法律解释权确实归属全国人大常委会，但是司法机关在法律适用过程中必然要对具体问题作出解释，不能说，全国人大常委会的立法解释出台以前，法律就停止适用。以关于黑社会性质犯罪的法律解释为例，2000 年最高法院出台了司法解释，2002 年全国人大常委会作出立法解释，根据法律解释权限，后者自然否定了前者。作为最高司法机关，法律生效后马上面临适用问题，在立法机关作出法律解释前，最高法院当然有权就法律具体适用问题作出解释。

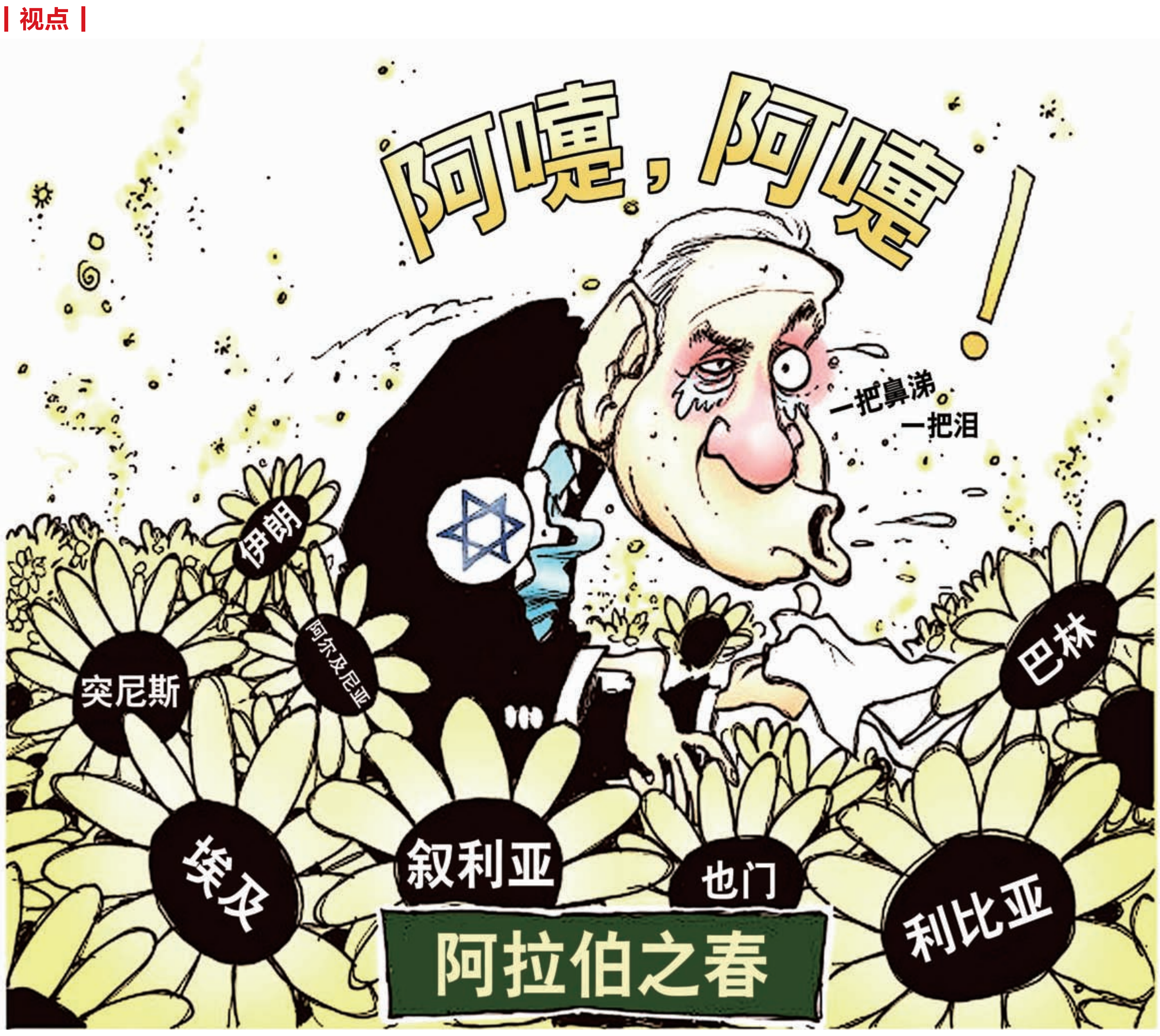
社会现实是复杂的，就“在道路上醉酒驾驶机动车的，处拘役，并处罚金”这条规定而言，法律适用过程中肯定需要解释，比如什么是道路？草原上的羊肠小路算不算道路？再比如，什么是机动车？自己改装的电动自行车算不算机动车？如果一个人在人迹罕至的草原、沙漠等地方喝了酒，达到了醉酒的检测标准但实际上驾车人酒量很大基本上完全清醒驾车，也没造成任何社会危害，如果因此被定罪，那么刑法显然过于苛刻了。在法律适用过程中，司法机关必然要考虑犯罪情节以及社会危害性，刑罚过于严厉，最终将不可行，降低法律权威。制止醉驾行为，根本方式不在于法律的严厉性，而在于处罚的不可避免性。

最高法院关于醉驾入罪的表态之所以引起如此巨大的争议，关键在于公众对特权腐败的不满以及对执法司法机关的普遍不信任。人们担心特权者钻法律空子，殊不知，法律无论如何细致，都会留下空子，退一万步讲，即使法律没有空子（这是不可能的），执法或者司法机关在案件事实认定过程中也存在很大空间，这些空间以及由此衍生的自由裁量权是不可避免的。在一个特权腐败常态化的社会，公众对于堵塞法律漏洞的急迫心情可以理解，但是，单靠立法和执法、司法任何一个部门都不能解决醉驾问题，一个社会问题的治理总是需要综合各种手段，过于盯住立法，试图单纯以立法手段解决问题，那不现实。

我们必须认识到，司法的自由裁量权是不可避免的。我们不可能只通过立法来防范特权腐败，立法需要尽量清晰严格，但我们的目光还要放在另一边，即司法的公正性问题。如何实现执法以及司法的透明公正，这需要一系列改革，包括司法独立，不受其他权力机关干预，同时接受民主选举的人大和公民参与监督司法权力。

（作者为北京邮电大学文法经济学院讲师、法学博士）

| 视点 |



花粉过敏

漫画 /Cagle.com

以色列地缘政治环境恶化

■ 黄培昭/ 文

到达以色列海滨城市特拉维夫的当天（5 月 24 日），正好赶上总理内塔尼亚胡在美国国会发表演说。不少以色列人告诉笔者，内塔尼亚胡顶住了美国的压力，再次强调以色列不会回到 1967 年的边界，他们对此表示赞赏。不过，也有一些人认为，如果不做让步，巴以和平就更遥遥无期了。看来，这真是一个悖论，这乃以色列的政治地缘环境使然。

事实上，对于奥巴马 5 月 19 日发表的关于中东政策的讲话，以色列人多有不满，认为其中对以色列的措辞过于严厉。本·古里安大学中东问题专家迈克尔在接受笔者采访时说，中东国家发生的一系列骚乱，以及奥巴马刚刚做出的关于中东问题的演讲，对以色列是不利的，因为以色列将面临更大的国际压力。他本人作为一名以色列籍阿拉伯人，期待巴勒斯坦人能够尽早建国。他认为，在和平谈判中巴以双方都应做出让步。以色列方面应该允许巴方分享耶路撒冷的主权，因为这牵涉到所有穆斯林的情感，不是巴勒斯坦一方能够说了算的。不过，持与此相反意见的以色列学者似乎更多，他们认为以色列不可能再做让步，否则安全就会受到威胁。

以色列佩雷斯和平中心是以总统佩雷斯之名命名的非政府组织，在中东地区颇有名气，自 1997 年建立以来，它就一直致力于推动巴以双方的民间合作，为巴以和平培育民间基础。佩雷斯和平中心主任彭达克博士在接受笔者采访时说，内塔尼亚胡 24 日在美国国会的演讲如果放在十多年前，或许代表了一个非常大的转变，但是在今天看来，他所做出的表态远远不够。

彭达克说，内塔尼亚胡只提两国方案是不够的，还应进一步明确以耶路撒冷为以色列和未来巴勒斯坦国的共同首都；关于领土问题，以色列必须拿出同样的土地与巴方进行置换，以保留东耶路撒冷和约旦河西岸的犹太人定居点的主权；关于难民问题，以色列可以给予这些巴难民经济补偿，但是让他们返回以色列的家园是不现实的。他还认为，奥巴马的中东问题讲话总体而言是有新意的，同布什的中东政策有很大区别，但是，奥巴马政府需要更加积极主动的介入巴以问题，并拟定一个明确计划。

事实上，阿拉伯国家的“革命”以及突尼斯、埃及等已经实现政权更迭等，对以色列的冲击很大。埃及日前决定长期开放它与加沙交壤的拉法边界，以缓解巴勒斯坦人的痛苦，这对以色列不啻一记沉重打击。以色列认为这破坏了地区均势。穆巴拉克下台后，以色列失去了一位阿拉伯世界的战略盟友，与此同时，哈马斯和法塔赫签署实现和解的协议，使得以色列腹背受敌。在此情形下，以色列整体表现出比较低调的姿态，如不再渲染伊朗核计划对自己安全构成的威胁，其国防部长巴拉克一改先前强硬的口吻，强调伊朗研制核计划并不是针对以色列的。

以色列在动荡纷呈、变化不定的中东地区，不得不保持着相对的“低姿态”，怕的是阿拉伯革命之火殃及它的安全。内塔尼亚胡敢于向奥巴马说不，说明两国关系不一般。美国离不开以色列，以色列是美国难得的一笔海外“战略资产”，美国通过重点扶植、发展同以特殊战略盟友关系，可以获得重大的政治、经济、军事和情报等利益。冷战后，美在全球推动经济“自由化”和政治“民主化”，而以色列可以发挥中东的“民主堡垒”的作用。

事实上，中东作为沟通亚、非、欧三大洲的枢纽，具有重要的战略地位和特殊的地缘作用，以色列则是这一枢纽上举足轻重的一环，被美视为“不沉的航空母舰”。在经济上，以色列重视教育，拥有力量雄厚的高科技人才资源，在电子技术、计算机软件、医疗设备、生物技术、信息和通讯技术、钻石加工等科技领域达到国际尖端水平。美与以合作，既可直接从中获利，也有助于对付来自欧洲和日本的高科技竞争。

由此可见，美国并不是在干赔本买卖，无偿地向以色列掏腰包，其实是有其深层的战略考虑的。在可以预见的未来，美国仍将会继续帮扶以色列这个小弟弟，维持基于偏袒以色列这一基础之上的中东政策基本架构。

总的看，中东、北非地区局势动荡，使地区内各国间原有的政治生态平衡在短期内发生剧变，如“原油产量份额的博弈、难民的流散与安置、伊斯兰与世俗化之争、网络社交工具的管理等”，这些问题都将成为影响地区局势后续走向的因素，而对以色列的冲击更是显而易见。尽管得到了来自埃及方面恪守此前全部国际义务和条约的承诺，但调整边境军事部署和提升国防预算，将是以色列在其地缘政治环境恶化之后在逻辑上的必然反应。

（作者为人民日报中东中心分社首席记者）

| 网评精选 |

背景：国家审计署发布了 17 家央企三年来的财务收支审计结果。大部分央企在财务、招标、员工福利、税收等诸多方面存在问题，还有多家在投资管理方面存在问题，造成国有资产流失和企业亏损。

作者：鲁宁

《央企监管之惑 “国有”虚置之殇》

——问题不在于法制不彰，不在于思想教育无效，也不在于“主子”不够果敢。而在于不作伤筋动骨的改革，这就是一个无解的“死扣”。

背景：长沙市社区环境整治工程争议不断。先是有媒体报道称该工程是面子工程，后有长沙市原市委副书记朱尚同发表公开信，批评该市创建国家文明城市“劳民伤财”。

作者：杨涛

《维护稳定不会以压制言论的方式实现》

——真相是无法用封杀来遮掩的，稳定也不是靠高压能实现的。……一个连退休老干部的批评都不能接受的地方，花再大力气“维稳”，恐怕社会也不会像官员新闻通稿所说的那样“稳定”。

背景：吉林省辽源市环保局局长的讲话视频在网络上爆红。该局长口出惊人：“我们的同志眼睛红心眼黑，端起碗吃肉放下筷骂娘，你什么东西，臭不要脸的！”

作者：五岳散人

《一个臭不要脸的局长是怎么出炉的》

——在很多社会里应该是基本常识的东西，在我们这里几乎都成了稀缺品，于是才会不断涌现出这种混账官员。而为什么这种基本常识从来都没有普及到官员这里？这是因为公仆们是我们这些主人所不能开除的。

背景：清华大学第四教学楼被冠名为“真维斯楼”，引来网友关注与热议。

作者：老愚

《被“真维斯”裹紧的象牙塔》

——公众对有党校之称的清华大学，似乎已经不再会奢望那儿还有“真理”存在了。仔细想来，被真维斯裹紧的象牙塔，才和高墙外风骚的街景相匹配。

背景：国务院办公厅近日转发中国人民银行等七部门《关于规范商业预付卡管理的意见》，要求实行购物卡实名制。

作者：魏英杰

《购物卡实名制：一拳打在棉花上》

——推行购物卡实名制只是表象，反腐斗争陷入困境才是实质。而反腐斗争陷入困境，则又在于这一问题错综复杂，并不单纯。

背景：四川 5·12 震后三年，重建基本完成，多名官员涉嫌灾后重建经济问题落马。

作者：刘洪波

《灾后重建：还有多少官员没把持住》

——川震重建已经得到了高度的重视，设计了严密的制度，而且不乏道德良心的铺垫。世上若有廉洁特区，川震重建简直最有条件。然而，事实证明，权力无足够约束而能廉洁的特区是不存在的。

背景：继杭州原副市长许迈永不服一审死刑判决提起上诉后，最高法在介绍人民法院工作年度报告时表示，将加强对死刑适用的指导，统一死刑适用尺度，不是必须判处死刑立即执行的均判死缓。

作者：滕彪

《贪官、死刑与民意》

——在古今中外的死刑史上，被处死的绝大多数，乃是穷人、弱者、屁民。但民众的质疑背后有着更复杂的历史和制度因素，关于司法和民意的种种纠结之处。

背景：朝鲜领导人金正日在 5 月 20 日乘专列访问中国，这是他在一年内第三次访问中国。

作者：晓河

《金正日访华意在招商引资》

——中朝关系在经历不平凡的一年后该如何走，金正日此行会部分回答这个问题。但无论朝鲜领导人如何努力，中朝关系的走向还受中韩关系的影响。对中国而言，在中朝韩三角关系中，与这两个同种同宗的国家间保持一种平衡的关系不仅符合自己的利益，也符合朝鲜与韩国的利益。

更多精彩请登录经济观察网评论频道
www.eeo.com.cn

上市公司现金流见底 18
经营性现金流环比下降 94%

华芳纺织股价动力生变 21
华芳纺织旗下新能源公司股东内讧

全球大鳄围猎米兰站 22
资金追捧下，"迷你股"米兰站屡创香港新股上市的奇迹

中国概念股信任危机源头：审计师举报客户造假

■ 本报记者 种昂 北京、济南报道

一个举报，引发了华尔街的中国概念股整体的信任危机。

目前，中国企业在美国股市正迎来空前的信任危机，美国证监会列出了 170 多个借壳上市的黑名单，其中大多数是中国企业。

据本报了解，这一切都源于今年 3 月初，一家美国龙昌会计师事务所对其审计的包括纳伟仕、岳鹏成电机、中国晒乐照明等 4 家中国客户，向美国证监会举报了它们涉嫌财务造假，并指出尚有若干家公司亦有造假嫌疑。其中晒乐照明已经收到美国证交所（NYSEAMex）的退市通知。

这家美国龙昌会计师事务所用这种极其罕见的方式举报了自己的客户，同时也把自己置于面临与中国客户决裂的境地。

龙昌会计师事务所负责中国审计业务的审计合伙人秦晓东先生在美国休斯顿接受本报电话采访时直言，现在很多企业都不找我们做了，生意损失很大。"尤其是新的客户少了太多太多，以前我们的新客户接都接不完。而老的客户，有很多在目前中国概念股在美国市场境况不好的情况下，也都把融资计划停了下来。"

举报

美国龙昌会计师事务所成立于 1982 年，是美国上市公司会计监督委员会（PCAOB）的注册成员，在纽约和休斯敦都设有办事机构，是一家为在美国股票交易所交易的中小型上市及私营企业提供全面审计和税务服务的会计师事务所。据了解，这家会计师事务所所审计的受美国证监会监管的小型企业比世界上其他任何会计师事务所都多。尤其是在中国赴美上市的企业中享有很高的知名度，其在中国和加拿大市场都是位居前十的事务所(美国上市公司审计)。

"龙昌所往日吸引中国客户的原因，一是因为收费低，二是因为中国公司都认为像龙昌所这样的会计师事务所以前的审计比起四大会计师事务所来说，相对宽松。"一位对其较为了解的业内专家如是说。

然而，在 2011 年 3 月初，龙昌事务所做出了令整个全球证券业为之震惊的行为——向美国证券交易委员会（SEC）举报了其 4 家中国客户财务造假。

秦晓东告诉本报："我们在做审计时发现了上市公司客户的财务中有造假的情况后，都是要必须向该公司董事会通报的，然后再向监管部门呈报指控。"

据一位龙昌事务所的员工告诉记者，以前事务所并未发现客户有财务造假行为，只是在 2010 年的年报审计中发现了这一现象，遂将 4 家客户向美国证券交易委员会进行了举报。而这 4 家企业造假的手法雷同，均是通过伪造销售、采购单据来虚增业绩。

纳伟仕视听科技有限公司就是一家由龙昌所审计，却又被其举报的企业。该公司位于中国惠州市，自 1998 年成立以来，专注于研发、生产、销售影音类消费电子产品。

该公司行政副总裁王国斌向记者证实，公司已在纽交所上市，今年遭到了龙昌举报事件。但他辩解道，被举报是因为在财务方面的存疑，目前处于停牌状态。其它的不方便发表看法。

一般来说，企业是会计师事务所的客户，客户财务造假，即使是四大会计师事务所也从未举报客户。今年德勤发现一家中国企业财务造假后，只是辞去了该企业的审计业务。

而上述龙昌所的内部员工告诉记者，其他会计师事务所可能不像龙昌一样严格，龙昌为了"规范审计"，则选择了向 SEC 举报这 4 家中国企业。

秦晓东介绍，一些中国公司确实造假情况很严重。"例如，我们的审计师坚持自己去银行要客户企业的一些对账单，那么这家被审计的企业会把做好的对账单给银行，再由银行交给我们的审计师。中国银行、建设银行、工商银行、浦发银行等等大银行都做过这样的事，公司跟他们串通好了欺骗我们。"

他说，由于对一家公司的财务数据存疑，他们去查这家客户公司的纳税情况，到当地税务局，税务局局长告诉他们都交了，他们去上网查报税的情况，结果发现一分钱也没交。

连锁反应

龙昌事务所的那位人士也坦言，由于今年 3 月，中国多元印刷等企业在美国股市相继被发现财务造假，加之龙昌所同时举报 4 个客户，并指出尚有多个客户涉嫌造假，多个因素叠加在一起，从而引发了美国股市对于中国概念股的信任危机。

龙昌所告诉本报他们是为了"规范审计"。"审计师的位置非常特殊，我们与律师也不一样，律师都要竭力地用证据为自己的客户开脱罪责，保护聘请他的公司，但是审计师首要的任务是保护投资者利益。如果企业没有造假，我们作为其聘请的审计师当然会竭力为这家公司服务，帮助其提高企业价值、提升其股价以及投资者对其的信心。俗话说'盗亦有道'，如果我们对财务造假现象视而不见，从那一天开始我们自己也是在犯罪。"秦晓东说。

但德勤会计事务所执行总监金健却指出，龙昌所举报自己的客户，很可能是因为自身已被监管机构盯上、自身难保。因为中国企业在美国股市已有大量财务造假的现象被揭露。也许龙昌所希望通过此举可以减轻罪状。

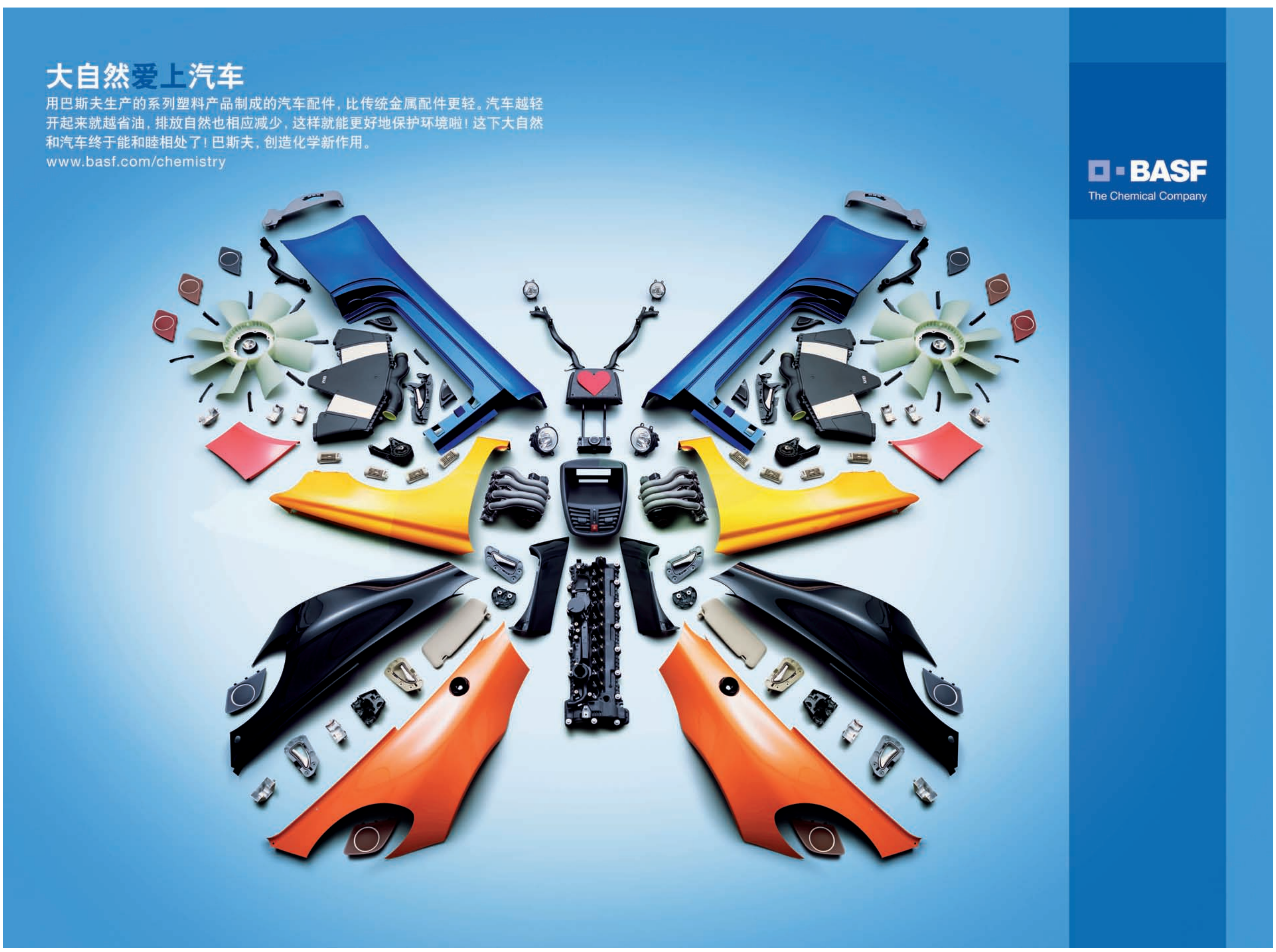
德勤人士指出，中国企业在美国股市大量涉嫌财务造假，一方面，有中国企业自身的问题，贪图省事、便宜；另一方面，也是中小会计师事务所的误导所致。这些中小所收费低廉，财务审计远远不如四大会计师事务所严格，这也给企业留下了造假的空间。

以往，包括毕马威、德勤等四大会计师事务所在接手客户前，总要进行预审计。如果企业没有太大的财务问题才会正式签约。但中小企业却往往缺少了预审计这道关口。

"类似龙昌所这样的在美国注册的事务所，在中国执业是非法的。金健还说。目前在中国除了"四大"外，其他在美国注册的会计师事务所在中国市场根本没有执业资格，也没有正式挂牌的分支机构，完全是私下开展业务。如果出现财务审计问题，导致企业无法上市，或者退市，中国企业也是告状无门，只能吃哑巴亏。 ▶下转 24 版

美国龙昌会计师事务所在中国市场的客户涵盖不同的行业并包括（但不限于）：

- 纳伟仕视听技术有限公司（募集资金 3 千万美元）
- 安徽润基水泥有限责任公司
- 深圳岳鹏成电机有限公司（募集资金 3 千 5 百万美元）
- 湖北同济奔达鄂北制药有限公司
- 中国晒乐照明
- 青岛红冠鞋业有限责任公司
- 西安电广传媒



上市公司现金流已达历史底部

■ 赵娟 / 文

在宏观紧缩政策下,今年上半年经济先行指标 PMI 指标连续回落,反映经济实际情况的工业增加值增速下滑,经济增速放缓已是今年的大势,这也正是主动宏观调控的效果显现,但是,许多经济学家开始担心调控过度经济出现硬着陆,2008 年中小企业倒闭的情景再现。

实际上,一些数据的确在印证他们的担忧。

今年 1 季度,虽然 A 股上市公司净利润同比仍保持正增长,但现金流情况明显恶化,根据国泰君安证券研究所的计算,除去金融行业,A 股所有上市公司经营性现金流由去年末的 4685 亿下降到 269 亿元,环比下降 94%,同比下降 70%。

国泰君安研究员钟华认为,紧缩政策已经传导到了企业层面,对公司的经营产生了较大的影响。

半数行业现金流为负

从 1 季度的数据看,目前剔除金融行业 A 股上市公司的经营性现金流仅 268 亿元,甚至低于金融危机时的 2008 年时单季度数据,这一数值已经与 2003 年 1 季度的水平接近,而 2003 年是上市公司数量明显少于现在。如果再剔除"两桶油"——中石油、中石化,整个 A 股上市公司的经营性现金流则为负数。

而经营活动产生的现金流 / 经营活动净收益的数据则更不乐观,该值仅为 0.1,处于 2005 年来的最低点,甚至低于 2008 年的水平。

国泰君安研究员江亚琴表示,"经营活动产生的现金流 / 经营活动净收益"表现的是利润能否兑现的情况,这一值通常在 1 或者 0.7、0.8,而现在仅为 0.1,这反映了企业即使有盈利,也无法获得现金,可能影响未来的经营活动,说明紧缩政策已经传导到了企业层面。

今年 1 季度,在剔除金融行业的 22 个申银万国一级行业中,共有 11 个行业现金流为负,机械设备、房地产、建筑建材、交运设备、商业贸易、纺织服装以及医药生物等行业都首当其冲,其中机械设备、房地产现金流情况最差,均低于 -400 亿元。

房地产受宏观调控直接影响,其经营性现金流为 -407 亿元,江亚琴认为,因为房地产调控政策,房地产行业存货在所有行业中最高,同时该行业也存在季节因素,房地产的销售合同结束通常是在 3、4 季度。

根据长城证券的研究,今年 1 季度,A 股上市地产公司 (不含 ST 类) 存货环比增加 9.0%、同比增加 40.3%,绝对值 9005 亿元亦位于历史高点,招保万金四大地产公司一季度存货合计 3709 亿元,占上市地产公司存货总额的 41.2%,而经计算目前上市地产公司的存货消化周期为 25.7 个月,招保万金四大龙头存货消化周期 22.6 个月,均接近历史最高水平。

机械设备行业在所有行业中的现金流最低,为 -458.49 亿元,而今年 1 季度,该行业的净利润依然保持着 48.52%的增速,上市公司 ROE 也在 3.11%的相对高位水平。

北京一位基金公司机械行业研究员认为,机械设备行业的现金流为负主要受到 1 季度许多上市公司过于乐观的销售预期影响,三一重工是典型代表,1 季度时预期其全年的业绩增长率能达到 80%,因此在经销商环节形成了大量存货,同时机械行业近年来流行融资租赁业务,应收账款较大,利润无法反应在现金流中。

不过,这位研究员同时表示,值得担忧的是,现在经销商反馈的信息是订单严重不足,机械设备行业还正在一轮小的去库存周期,如果下半年保障性住房和水利建设能够拉动需求,可能还有机会,机械行业目前面临的问题是,1 季度全行业的预期过于乐观,如果接下来几个季度的实际业绩不及预期,行业估值将不断面临压力。



华盖创意 / 供图

而从各行业的同比和环比情况来看,绝大多数行业的同比和环比经营性现金流均出现下滑,机械设备、交运设备、电子元器件、医药生物等几个行业(见表 2)的经营性现金流则与去年末和去年同期出现较大幅度的反差。

各行业中,经营性现金流大多集中在上游行业,采掘占比最大。钟华分析,煤炭、石油涨价、中下游企业囤货都是采掘业现金流充足的原因。

国泰君安认为,现金流为负的主要原因有两个:高企的原材料成本使得企业购入商品所占用现金增加,以及存货周转率变慢,存货增速快于营收增速。

截至今年 3 月份,上市公司"购买商品、接受劳务现金流出占经营活动现金流入"比已经为 0.81,这一值是 2003 年以来的新高。而对比每年 1 季度的存货周转率,目前剔除金融行业,A 股上市公司的存货周转率仅好于危机刚刚过去的 2009 年的水平,还不及 2010 年和 2003 年。

警惕中小企业资金链

可以看出(见图 5),在剔除了金融、石油石化、电力行业后,A 股上市公司的库存增速依然在接近 40%的高位,并且明显快于营收增速,而两者都有同时下滑趋势。

上海一家基金公司投研人士则并不担心库存,从 1 季度末至今 2 个月库存应已经消化了一部分,可以兑现部分现金流,但他更担心受到紧缩政策的影响,中小企业的资金链比 1 季度末的时候更紧了,企业经营活动的流转速度变慢,应付账款依然难以收回,估计到 2 季度上市公司现金流情况可能还难以好转。

今年以来央行已经五次上调存款准备金率,大型金融机构存款准备金率达 21%,同时加息两次,再加上银监会控制信贷,中小企业贷款再度困难,只能寻求民间借贷,而目前许多民间拆借利率的折合年率已经超过了 100%。

国都证券分析师张翔表示,从总体看,经营性现金流大幅下滑表明企业经营上面临资金回笼问题,如果 2、3 季度进一步出现需求萎缩,应收账款很可能将成为坏账,这一现象需要警惕。

根据 Wind 统计的数据,今年 1 季度,剔除金融行业,A 股平均上市公司净利润同比增长了 25.31%。但其实,与经营性现金流恶化相伴随的还有上市公司 ROE 环比下降、毛利率环比下降,企业的经营和盈利都面临压力。

从 ROE(净资产收益率)水平看,2011 年 1 季度整个市场的 ROE 环比仍表现为持续上升,目前在 2007 年的高点,但如果剔除金融后,A 股 ROE 呈环比下降态势,1 季度为 2.74%。

东北证券分析,整体 A 股毛利率今年 1 季度也与 2010 年 4 季度相比小幅回落,由 18.49%下降至 17.87%,同比也出现下降,上市公司整体毛利率高点已经过去,并回到近年平均水平。

申万菱信基金投资副总监张少华表示,今年一季度整个市场现金流骤降的现象还是比较罕见,尤其是中小企业毛利率也下降很快,可以看到分析完 1 季报后股市明显下跌,申万菱信下调了 58%的上市公司的盈利预期,现在股市下跌的很大的原因是估值被调低。

现在许多基金公司和券商研究员的调研行为更加频繁,就像张少华所说,特别关注重仓品种的主营业务能否把价格传导下去,所以现在要做的工作是不停地调研,原材料和人工成本的上涨是大势所趋,因此要寻找好的上市公司,即有能力把价格成本快速转嫁到下游、维持好的毛利率水平的公司。

图1:A股(除金融)经营活动产生现金流

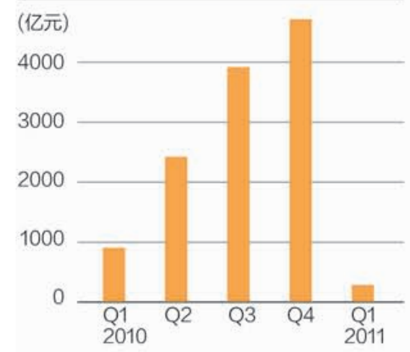


图2:A股(除金融)经营活动产生现金流/经营活动净收益对比

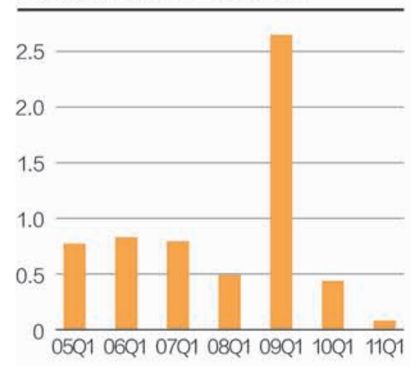


图3:购买商品、接受劳务现金流出占经营活动现金流入

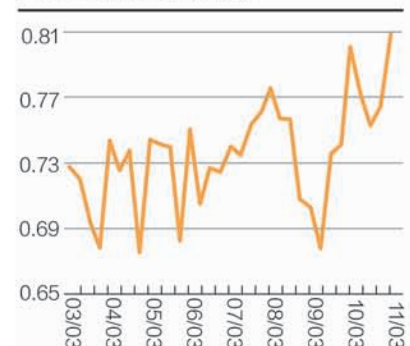


图4:A股(除金融)存贷周转率

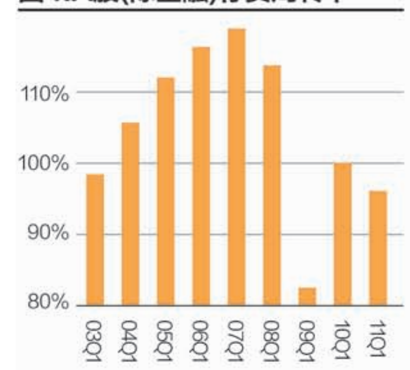


图5:存货增速快于营收增速



数据来源:国泰君安证券研究所

免责声明: 本文所载全部内容是本报根据公开资料及 wind 资讯和国泰君安研究报告遴选、分析后形成,只提供给读者做参考之用,并不构成对读者的投资建议。本报认为本文所载内容及观点客观公正,但不担保其内容的准确性或完整性。由于本文所载相关内容因选取的权重不同会有不同的结果,读者不应单纯依靠本文而取代个人的独立判断。对于因使用、引用、参考本文内容而导致的投资损失、风险及纠纷,本报不负任何责任。特此声明!

表一:各行业 2011 年 1 季度盈利能力数据(剔除金融行业)

名称	净利润(亿元)			经营活动净收益(亿元)			ROE(%)		
	2011 年 1 季度	上年同期	增长率(%)	2011 年 1 季度	上年同期	增长率(%)	2011 年 1 季度	上年同期	差值
农林牧渔	12.88	10.87	18.55	11.35	7.62	48.96	1.59	1.88	−0.29
采掘	601.72	520.38	15.63	852.52	699.31	21.91	4.15	4.04	0.11
化工	301.73	225.67	33.71	382.97	256.35	49.39	3.85	3.43	0.42
黑色金属	76.14	91.42	−16.72	95.70	109.10	−12.29	1.69	2.10	−0.41
有色金属	72.25	56.64	27.56	94.59	71.45	32.37	2.72	2.52	0.20
建筑建材	137.76	104.99	31.22	179.11	128.12	39.81	2.65	2.37	0.28
机械设备	171.65	115.57	48.52	173.46	104.98	65.24	3.11	3.42	−0.31
电子元器件	15.74	12.80	22.98	11.02	9.81	12.33	1.09	1.52	−0.43
交运设备	164.48	134.73	22.08	194.97	136.84	42.48	4.15	4.57	−0.42
信息设备	17.95	17.57	2.19	13.25	11.29	17.39	1.48	2.01	−0.53
家用电器	38.79	27.58	40.66	34.26	21.59	58.73	3.51	3.64	−0.13
食品饮料	93.10	65.61	41.90	122.24	85.24	43.42	6.62	5.94	0.69
纺织服装	29.84	14.87	100.65	23.12	12.99	78.01	2.55	1.85	0.70
轻工制造	22.77	15.57	46.21	16.99	15.78	7.67	2.26	1.97	0.30
医药生物	86.97	72.65	19.70	85.30	77.72	9.76	3.48	4.25	−0.76
公用事业	37.19	48.03	−22.56	29.06	40.81	−28.78	0.94	1.41	−0.46
交通运输	153.26	155.51	−1.45	180.04	153.25	17.48	2.54	3.14	−0.60
房地产	2,525.88	97.50	−2.78	2,245.43	133.04	−22.79	2.21	2.57	−0.35
商业贸易	74.95	56.95	31.61	92.05	73.04	26.02	4.08	3.78	0.30
餐饮旅游	3.82	3.36	13.68	4.09	3.89	4.93	1.24	1.31	−0.07
信息服务	26.54	24.65	7.68	20.80	30.13	−30.96	1.20	1.37	−0.18
综合	13.20	7.51	75.74	4.91	1.17	318.50	3.11	1.94	1.17

表二:各行业 2010 年以来单季度经营活动现金流数据(剔除金融行业)

行业名称	公司家数	经营活动现金流量(亿元)					经营活动现金流量同比增长率(%)					经营活动现金流量环比增长率(%)				
		2011Q1	2010Q4	2010Q3	2010Q2	2010Q1	2011Q1	2010Q4	2010Q3	2010Q2	2010Q1	2011Q1	2010Q4	2010Q3	2010Q2	2010Q1
农林牧渔	66	17.75	−37.67	−7.67	28.03	11.15	59.20	−1,528.83	53.29	2.54	−57.19	147.11	−391.19	−127.14	119.24	322.83
采掘	38	1,018.23	1,044.61	1,254.18	1,071.72	989.06	2.95	−3.37	50.95	11.06	10.22	−2.53	−16.71	17.02	8.36	−8.51
化工	227	160.36	904.34	575.24	267.91	285.46	−43.82	42.83	135.50	−28.66	−56.72	−82.27	57.21	115.32	−7.11	−54.92
黑色金属	33	145.04	158.66	249.33	94.32	35.34	310.39	−3.72	281.56	−65.29	−83.21	−8.59	−36.37	164.34	166.89	−78.55
有色金属	70	14.21	70.00	41.42	95.80	−24.48	158.06	2,613.40	785.95	3.23	−139.51	−79.70	69.00	−56.32	491.35	−778.94
建筑建材	101	−358.95	398.50	126.50	−35.16	−366.73	2.12	−2.69	−6.57	−112.18	−1,599.55	−190.07	215.02	459.76	90.41	−189.55
机械设备	278	−458.49	348.06	76.54	155.98	−183.85	−149.39	32.51	−33.62	−9.00	−174.19	−231.73	354.77	−45.26	186.06	−169.99
电子元器件	103	−12.97	32.73	12.52	20.91	3.18	−508.57	−36.82	−6.83	121.50	−75.42	−139.64	161.49	−38.93	502.52	−93.87
交运设备	101	−204.51	369.14	212.07	157.63	30.79	−764.26	95.00	86.63	−32.33	−73.59	−155.40	74.06	36.09	418.02	−83.74
信息设备	77	−102.85	166.95	−51.82	18.59	−118.76	13.40	0.81	−147.82	−59.99	−69.32	−161.60	422.17	−378.82	115.85	−171.72
家用电器	37	33.41	1.37	54.08	83.24	24.16	38.27	101.07	1.98	−34.11	−83.82	2,333.45	−97.46	−35.03	244.51	118.90
食品饮料	59	98.49	69.82	125.85	61.70	69.16	42.40	66.90	1.72	−16.98	28.75	41.05	−44.52	108.77	−10.70	65.32
纺织服装	74	−54.30	52.90	4.30	25.29	−0.53	−10,124.57	15.91	−78.99	−26.29	−102.81	−202.66	1,129.75	−84.79	4,507.66	−101.16
轻工制造	72	−4.66	27.57	13.72	24.01	5.37	−186.74	−39.92	−52.41	4.03	−10.22	−116.91	101.02	−43.31	346.80	−88.29
医药生物	164	−4.09	105.20	40.94	76.60	21.87	−118.70	−11.57	39.24	−6.37	−56.98	−103.89	156.96	−42.77	239.08	−81.62
公用事业	86	202.16	297.13	302.69	238.65	198.78	1.70	6.13	−1.47	−1.11	17.51	−31.96	−1.83	27.17	20.03	−29.00
交通运输	80	194.09	387.60	469.71	312.74	223.03	−12.98	128.52	113.30	145.81	316.09	−49.93	−17.48	50.19	40.22	31.49
房地产	136	−407.81	9.33	−54.31	−389.78	−440.12	7.34	291.06	−144.08	−219.30	−709.01	−4,470.47	117.18	86.07	11.44	−8,911.48
商业贸易	94	−56.27	61.18	134.68	−48.62	16.75	−435.99	−20.66	31.11	−156.09	−72.14	−191.97	−54.58	374.02	−433.31	−78.28
餐饮旅游	29	2.21	16.42	17.95	13.32	3.74	−40.94	18.99	58.82	236.25	−12.13	−86.55	−8.55	34.82	248.14	−72.90
信息服务	114	63.79	199.73	305.07	158.40	159.87	−60.10	−14.38	82.01	34.54	−23.81	−68.06	−34.53	94.90	−1.13	−31.47
综合	45	−17.63	2.23	11.42	−23.52	−35.78	50.73	171.80	165.13	−251.18	−737.62	−891.55	−80.49	148.54	34.38	−1,053.54

注:标注橙色为现金流同比或环比出现明显恶化的行业

数据来源:Wind 资讯

全民放贷

■ 本报记者 胡蓉萍 北京、苏州、杭州、昆明报道

杭州外贸企业主鲍智（化名）已经很久没去国泰君安证券营业部的大户室了。如今，他的股市仓位很轻，多数资金投入了民间融资市场。

据悉，江苏浙江一带民间借贷利率最高竟达月息 30%，而这正吸引着个人投资者将资金从银行、跌跌不休的股市、风声鹤唳的楼市及动荡不稳的大宗商品市场中搬出来投入到“放贷”的生意。与此同时，众多企业主也加入到这一行伍，以各种形式持有着信贷资产。

但是这些信贷资金到底流向了何方？本报记者采访发现，一些借贷资金进入了实体，但一些资金则停留在了虚拟的资本经济领域，形成了风险随时可能爆发但目前相对平衡的“三角债”、“四角债”等。而包头高利贷生意人金利斌的自焚表明资金链断裂现象已然显现。

“现在的中国，似乎人人都能放贷，越来越多的人都或多或少地持有信贷资产、债权等，这是经济上升、信贷紧缩中的一项特殊现象，但蕴含着风险，应避免出现庞氏现象”，光大集团战略部一位负责人对本报表示。

从炒股大户到放贷人

鲍智的外贸生意已经三年没扩张了，他维持着 2008 年低谷时期一年 200 万美金左右的销售额，10%左右的利润率。

三年来，他每年赚的钱除了维持现有业务规模之外，就开始投资，从起初的全国各地买房子、到去证券公司大户室做行情、再到跟随游资炒土豆等农产品。不过，去年开始，他在老家台州一带开始向其亲戚、朋友、朋友的朋友放贷，同时还浸淫在一些网络借贷平台上。

鲍智经常去的一家网络借贷平台叫红岭创投。据了解，2010 年 3 月 28 日这一天，该网站成交量仅为 1893 元，到了 2011 年 2 月 25 日，这一数字已经到了 45.63 万元。该网站创始人周世平 5 月 26 日对本报透露，“2011 年 5 月红岭创投日均交易量近 100 万元”。

与交易量同时扩大的，还有该网站的注册资本金，就在最近，周世平将其网站由 100 万注册资本增至 1000 万注册资本，他甚至希望引入风险投资基金来帮助他发展壮大。

另一家网络借贷平台的创始人之一李贺欣则告诉本报“人人贷今年月均交易量是去年的 10 倍”。

线上交易仅仅是民间借贷的冰山一角。某股份制银行昆明分行负责人告诉本报，针对一些资金量大的贵宾客户，该行还专门为其直接寻找优质贷款项目，帮助其做风险和收益均较高的委托贷款业务。

> 在这些三角债、四角债的体系中，每个人都相信这样的平衡可以维系，没有人愿意主动放弃这个游戏

一位基金从业人员笑称：“炒什么股啊，放高利贷去，现在担保公司和典当最发达了，年化收益可高达 40%以上，还有抵押有担保，比如今的巴菲特都牛！”

“现在的中国，似乎人人都能放贷，越来越多的人都或多或少地持有信贷资产、债权等，这是经济上升、信贷紧缩中的一项特殊现象，但蕴含着风险，应避免出现庞氏现象”，光大集团战略部一位负责人对本报表示。

民间利率高达日息 1%

鲍智的浙江老乡温州人戴明（化名）在苏州常熟的招商城市场做服装生意。看似他每天在他的服装铺面上张罗，事实上他在做一项更大的生意，就是放贷款。

这个“钱生钱”的生意他已经做了两三年了，大规模地开始做是从去年开始的。到目前为止，他放出去的资金余额已经有 4 亿到 5 亿元了，而他所在的招商城市场中一家股份制银行分支机构的贷款余额也仅数千万。

他一般只放短期贷款，最长不超过半年，一般一个月。月利息则高达 20%到 30%，如果按天算，日息最高可达 1%。

“我都是在温州老乡圈子里放贷款，那种逃得了和尚逃不了庙的，很多人都认识十多年了，比银行对他们都熟悉，而且两三年来几乎是零风险”，戴明说。

和放贷相比，服装生意所产生的收益微不足道，但戴明说他依然要做下去，因为这是他作为一个生意人获得银行贷款的信用积累，有这个生意在做，他就可以以低成本获取银行贷款，然后为他的老乡们提供流动性信贷，赚取高额利差。

江阴中凯置业有限公司董事长、常熟浙江商会副会长林海斌表示：“常熟招商城的民间借贷期限一般是 6 个月比较多，月息 20%到 30%，都是用于临时周转。银行贷款则在 10%半年这个水平。有一些有实力的老板，从银行融资过来，再放贷出去赚一笔的也不少。”

华夏银行常熟支行行长助理朱俊告诉本报，在常熟招商城，贷款总规模大概 30 亿，民间借贷和银行贷款五五分，但是其中有一部分是重合的。

在民间借贷利率节节攀升的同时，银行的住户存款出现了负增长。根据央行公布的数字，4 月人民币存款增加 3377 亿元，同比少增 8325 亿元。其中，住户存款却净减少 4678 亿元。



民间借贷都是 20%–30%的回报率 CFP/ 供图

在以前，存款搬家的情况的出现，一般都是从银行搬去了股票市场。但这次显然不同，4 月份，股市下跌、房地产依然在调控阴霾中、农产品已被投资者抛弃、连黄金白银都暴跌，那么这个净减少的 4678 亿元去了哪里？

本报记者调查发现，这些资金或购买投资房地产或者地方融资平台的信托产品，或直接委托银行向需要资金的机构发放委托贷款，无论何种形式，都已变身为信贷资金。

资金最终流向之谜

在银行信贷紧缩情况下，民间金融更加活跃，融资类信托产品层出不穷，某股份制银行昆明分行开始直接为其贵宾客户做委托贷款业务。在这里，人人都可以放贷，而且没有存款准备金，而是有更高的货币乘数和杠杆。

中小企业生存环境很困难，工人工资也高，原材料价格也上涨。有声音甚至说环境比 2008 年都要差，那为什么还有这么多人在借钱，有这么多人在放贷？“原材料和工人成本的上升，导致维持现有规模就需要更多资金，一部分借贷资金应该流入用于维持生产规模了”，朱俊说。

广州万穗小额贷款公司总裁于文也说，很多企业到了发工资的时候，如果缺钱，多高的利率都要借，不发的话工人就要流失。

“民间借贷都是 20%-30%的回报率，普通生意 10%的回报率，还有谁有心思去做实业？我看来看去还是房地产项目。调控效果不明显，不会涨太多，但肯定不跌，不跌的话就值得投资，因为利润率在维持。房地产的利润率还是比其他产业要高。”林海斌告诉本报。

然而，还有相当多的一部分资金则停留在了虚拟的资本经济领域，并未出这个借贷体系，上世纪 90 年代盛行的三债现象在今日重现。在这些三角债、四角债的体系中，每个人都相信这样的平衡可以维系，没有人愿意主动放弃这个游戏。

但风险在不知不觉中积聚。

据媒体报道，4 月 14 日一大早，退休的包头铁路客运站车长于跃华正在吃早餐，朋友电话告诉他一个晴天霹雳般的消息：金利斌死了！

据说金利斌前一天下午自焚了。后来包头警方还出具了 DNA 物证检验报告，证实被焚汽车中的尸体确系金利斌。

想到自己把一家人的血汗钱 200 万元都投在了惠龙让金利斌去放贷了，于跃华一口气没上来，心脏病病发，两天后在医院去世。除了欠于跃华的几百万之外，金利斌还欠了数十亿资金外债。

此前，湖北一家电连锁店商人段劲松在网络上借款近 250 万，通过 E 速贷有 137 万欠款、通过红岭创投有 50 万欠款、通过拍拍贷有 1 万多欠款，逾期多日未还，本人也无法联系上，几家网站纷纷向公安局报案。

这些仅仅是暴露出来的民间借贷风险。此外，一些投资者还以信贷类信托、理财产品的形式持有着债权和信贷资产，这部分影子银行体系也处在监管的盲区。

银监会主席刘明康在其最新的讲话中要求防控“影子银行”风险要抓好三个方面：第一，严格按照时间表做好银信合作表外转表内的工作。第二，配合有关部门加大对非法金融活动的打击力度，坚决防止金融“三乱”问题重蹈覆辙，维护金融市场秩序。第三，要按照国务院的要求，加强影子银行问题的调查研究，做好跟踪分析，并将重要情况及时上报。

中欧国际工商学院经济学和金融学教授许小年 5 月 26 日表示：目前，财政政策和货币政策已经没有空间，政府能够做的就是再次改革开放，比如放开金融服务领域，让民间资金成为民间合法金融机构来服务中小企业，将外界炒作的资金导向企业。

在西方，传统银行体系之外的借贷体系促成了其历史上规模最大的一次信贷膨胀，也引爆了历来最惨重的金融危机。

在著名经济学家明斯基的理论中，经济周期可以视为三类债务单位的进退发展过程：第一是有足够的现金流还本付息的稳健型债务人；第二是现金流足够付息的投机型债务人‘最后是现金流不足以还本也不足以付息，必须仰赖资产价格上涨才能避免破产的庞氏型债务人。

如何防范庞氏型债务人的出现，或许是目前监管机构以及每一个持有或者间接持有信贷资产的投资者所应该关注的。



遵循不动产投资暂行办法 10%险资入场保障房

■ 本报记者 张云 欧阳晓红 上海、北京报道

随着收益率走高、政策鼓励逐渐明朗，保险资金一改此前的静默，对介入保障房建设的热情如同当下的天气也在持续升温。

近期，保监会人士在上海陆家嘴金融论坛上对保障房政策的表态即年内将会出台保险资金投资保障房建设的相关规范性文件，在业界更是泛起了一池涟漪。

5月25日，接近保监会的人士向本报透露，“保障房规范性文件将完全遵循不动产投资管理方法，投资比例在10%以内，不再另设资金占比；在此框架下，具体的投资比例与项目等均由公司自主决策。”这位人士还预计，新政不会等到年底。

一位消息人士称，保监会虽有此想法，但还没有进入实质性讨论阶段。

削足适履?

去年9月颁布《保险资金投资不动产暂行办法》(下称《暂行办法》)至今，保障房是目前见诸报端较多的字眼；其次，除了基础设施之外，在其他领域鲜见险资有何具体投资动作。

一位保险公司人士说，“这等于做了一只40码的鞋子，非得让不同人的大小不同的脚穿进去，这不明摆着谁做谁违规吗？”这位人士指的是《暂行办法》，令其百思不解的是，立法思想与操作细则弄反了，无从“操刀”。

上述接近保监会人士解释，可能是险资没有看懂，自然也不会操作；就整个制度设计而言，《暂行办法》颇具前瞻与实用性。他认为，一些保险资金只习惯过去的条款写法；却不懂新政原则下，亦不乏创新空间，有些条款可以有结构性的变化；可能业界在理解上有差距。

问题是，如果按照保监会遵循不动产投资方法的思路，保障房新政是否也会有“削足适履”先天之忧？是否还会延续新的立法——不规定不能做什么，只规定在某种范围内操作？

据透露，原本《暂行办法》需要制定一个实施细则。“就像是需要‘打补丁’，《暂行办法》不好实施，导致谁做谁违规，而理论上应该有细则。”上述保险公司人士说，“但由于保监会相关负责人意见不一致，相关实施细则迟迟未能公布。现在，取而代之的是‘保障房规范性文件年内出台’。”

不管怎样，险资的投资热情已被点燃。中国太保相继成立40亿和50亿两期债权计划分别投资上海和北京的保障性住房建设，中国平安也与上海城投控股联手，募集30亿元资金用于支持上海保障性住房建设，中国人寿也在寻找投资项目，重庆市场也开始跃跃欲试。据悉，目前除太保一期完成募集，其他项目尚在审批，更多的保险资金仍在耐心等待。

在陆家嘴论坛上，保监会办公厅副主任蔡基谱表示，保监会正在总结上海的保险资金投资保障房建设经验，并在此基础上就保险资金投资保障房项目，准备出台相关细则以规范险资进入保障房领域的投资行为。

“的确，上海公租房试点案例可供借鉴处很多，其达6%的项目收益率明显化解了保险资金对保障房收益率的顾虑。”上述接近保监会人士说。此前，收益率被追求绝对收益的保险资金视为一种障碍。

收益率变奏

“收益率曾是前期最大的坎”一位业内人士说，按照前期设想，政府初步提供的回报率约为3%-4%，而保险资金的诉求在6%-8%左右，这也是前期险资静默的原因。

从目前发行债权计划来看，险资投资保障房的预期收益率约为6%左右。“此收益率长远来看属于中等水平，作为一个类似于债券项目的投资，险资的热情还是在于分散风险。”一位保险负责投资的人士提醒说，目前是预期收益，具不确定性，除了要有好的评级和担保，保险机构还必须有专业的团队对项目进行跟踪、调研。

尤其在外界看来，保险资金与保障房工程建设珠联璧合，但是具体的收益率和细则尚需一事一议，这也是目前影响合作进程的关键因素。因此，有业内投资人士指出，从现阶段来看，保障房项目对保险资金来说是调料而非主食；短时间内资金可能不会大规模流入。

> 保障房规范性文件将完全遵循不动产投资管理方法，投资比例在10%以内，不再另设资金占比

而除了希望在实施细则上有依有据，险资另一个期望就是能够出台一些优惠政策，比如税收减免等。首都经济贸易大学保险系教授虞国柱说，年收益率在6%左右的水平还是符合保险资金的收益要求。

“掘金”保障房?

如此收益率，在保障房市场尚无成熟商业模式可供借鉴的情况下，加之政策鼓励渐趋明朗，或多或少改变了保险资金最初的谨慎看法；遂显示出一些险资跑步前进的态势。

“对保障房感兴趣的不光是保险大佬，就连一些合资保险也表现出极大的热情”，太保资产管理公司人士表示，因此，债权计划推出后很快超过募集数额。

据了解，太保资产上海的债权计划已经募集完毕，目前40亿元资金已经到账，但是尚未投入项目运营，其中太保资产占6成，为24亿元，其余由其他机构参与。

一家中型保险公司负责人告诉记者，由于目前启动的保障房项目尚处于试点，除了资金实力、投资经验、股东是否有政府背景也是关键，所以很多中小公司选择直接申购大公司发起的债权计划，以便少走弯路。

事实上，去年还在讨论保险资金参与的可行性，不到一年时间里，保险资金已经入场。在目前公开的项目中，排名前七的保险公司除了新华保险因为偿付能力不符合投资要求，其余公司都有了参与保障房的动作。

上述项目外，中国人寿、中国人保亦同北京、重庆等政府签订了合作意向，目标直指数量庞大的保障房市场。据悉，目前太保、平安等资产管理部门已经成立了专门的项目小组，负责跟踪保障房建设事宜，以及寻找投资项目。“我们选择项目的标准很高，如工程由中央或者地方政府牵头，政策导向明确，财政实力雄厚，能够保证资金安全。短期来看，项目主要在一线城市”，太保资产一负责人说。

从目前的投资版图来看，上海、北京、重庆一线城市成为险资首先涉猎的目标，但险资淘金保障房的大幕能否真正拉开，还取决于投资政策的明确。削足适履也好，未能看透政策创新动机也罢，风险可控前提下，保险资金需要真正的“松绑”。

推智能终端网点 广发行上市前另类出招

■ 本报记者 魏黎明 广州报道

正在紧锣密鼓筹备上市的广发银行，近日在广州启动了国内银行首个智能终端网点。

这个以IPAD、视频以及免拨号直通电话等为服务介质的智能网点的构想来自于广发行的四大股东之一的花旗银行。

业内人士认为这代表了未来银行业发展的一个大趋势，而对于临近上市的广发行而言，这项试点无疑也为其赚足了眼球。

智能试点

5月25日，广发行在其广州分行正式启动智能终端网点。

所谓智能网点就是在普通银行网点基础上增设了免拨号直通电话、远程视频对话以及智能叫号机等。相应地，理财经理等员工也配备了蓝牙耳机和IPAD等IT设备。

据悉，该网点围绕智能互动信息咨询、贴身贵宾服务、智能客户管理、远程理财支持和免拨号直通电话这五大核心价值而设计。

具体而言，在智能网点，每一个ATM机旁边均增设了座机电话。客户在机上操作时有任何疑问都可以拿起电话，无需拨号直接联通客服热线。此外，客户在该网点智能叫号机上刷卡取号时，将自动获派VIP票号或普通票号。据此，广发行实现客户分流，并提供相应服务。

在广发行副行长蔡丽凤看来，这个网点的智能化首先体现在快捷和个性化服务上。电话免拨号直通就对应了客户要求的“快”。

从花旗银行香港分行来到内地工作，这是蔡丽凤带来的经验之一。而智能叫号机也来源于蔡丽凤初来乍到时的观察。她发现，一般开放式的叫号机容易造成VIP票号随意发放，使得VIP室也常常人满为患。如此一来，根本谈不上为银行真正的高端客户提供个性化服务。

实际上智能网点项目构想来自于其大股东花旗银行。利用IT系统为客户提供更为便捷的服务，这是花旗银行的长项。蔡丽凤对此更加不会陌生，在到花旗银行之前，她还曾是IBM的系统工程经理。近年来，花旗银行在深圳、天津等地也率先推出智能银行。

对此，人民银行广州分行副行长徐诺金认为，这符合了全球银行业服务由物理到虚拟的大趋势。

另类扩张

而对于正在谋求上市的广发行而言，走出这一步也有自己的考虑。

目前，广发行上市步伐越走越急，据称将力争在今年底明年初实现“A+H“股上市。此前有消息称，广发行已经确定了部分承销商。

今年4月8日，广发行正式更名换标，突出全国性股份制商业银行的定位。与此同时，广发行宣布要在珠三角、长三角、环渤海以及成渝地区等，进一步加大网点建设和资源配置力度。

对广发行有利的是，大股东花旗银行在智能银行业务上有先进经验，大可照抄照搬并有所创新。

在这一系列实体扩张尚未展开之前，广发行首先通过智能网点的试点实现了一种另类扩张。今年内，广发行还将在两至三个重点城市设立智能网点，2012年将覆盖更多城市。

▶下转21版

幸福 从爱自己开始

人生而追求幸福，但生命的困境无处不在，幸福就如天空中的白云，可遇难求。

著名的调研公司盖洛普集团在针对中国人幸福感指数的调查中发现，近年来中国人的幸福感呈下降趋势：2010年，仅有12%的中国人认为自己生活得幸福，对通货膨胀、食品安全、环境恶化、意外频发等威胁，令71%的人认为自己过得“艰难”。

中国人最关心的幸福话题包含以下几点：

1、在食品安全危机，生活压力日益提高的现今，如何能避免重大疾病的困扰，让生活更无忧？

2、在物价飞涨的今天，我们如何能提升生活质量，做到病有所医，老有所养？

3、在意外、灾难频发的当下，如何才能让生命更有保障？

4、孩子如何能快乐成长，我的一切如何传承给下一代？

如此来看，所谓幸福，就是要好好爱自己；所谓幸福，要可以被传承与延续；所谓幸福，就是满满当当的安全感；所谓幸福，就是平静与安宁。看似容易，想真正实现并不简单。接下来的四期我们就和大家一起讨论一下，如何追求真正的幸福。

“你的第一责任是使你自己幸福。你自己幸福，才能使别人幸福。幸福的人，但愿在自己周围只看到幸福的人。”

——费尔巴哈



环境污染、食品安全危机、工作压力、生存压力…… 现代社会，人们每天要面对无尽的污染与压力，这些正逐步吞噬着人类的健康。数据显示，人一生中得重大疾病的概率高达60%多，当您为家庭的幸福日日操劳时，您是否看到日渐衰老的身体发出的求救信号，污染压力操劳已经让他无法喘息，他亦需要关爱与维护。停下来想想，如果我们都健康不在，我们还有能力给家人幸福吗？所以，首先好好爱自己，给身体一份保护，当他需要休整时，我们粮草充足，有备无患。

据相关调查显示，单项重大疾病的治疗花费以20万元为起点并逐年上升。对于一个普通家庭而言，经济支柱罹患重大疾病，则意味着整个家庭因病致贫，甚至失去生活来源。所以给自己的身体一份爱，就是给全家人一份保障。只有当我们自己幸福了，才有能力给家人幸福。

黄先生的故事

守住了属于我的幸福

“我2009年8月投保平安万能寿险50万，同时附加重大疾病保障50万。2010年7月3日，确诊肺癌早期；2010年7月4日报案；2010年7月9日得到理赔款50万，开始治疗。现在我一切良好，我想一切归因于及早的确诊与高质量的治疗，当然这些有赖于50万理赔款。”黄先生娓娓讲述着自己的故事，“人真的要善待自己的身体，因为你善待他，他才会善待你，好好爱自己吧。”

其实黄先生的故事只是平安千万客户的一个缩影。中国平安2010年重大疾病理赔案件达3.4万件，理赔金额达10.7亿元。理赔款的及时送达为数万客户送去了健康的希望与可能。

曾经……
我对保险毫无兴趣

“其实，我以前并不了解保险，也丝毫不关心。但我的身体健康出现了问题，我知道我必须要善待自己的身体了。对自己尽责，才能让家人幸福嘛。所以我开始关注健康维护方面的咨询，从而了解到重大疾病保险。幸亏有了这次了解，才能让身体得到了及时的治疗，要不今天也不可能如此轻松坦然。”黄先生敏锐的发现了生活的问题，并给予了及时的调整。

重大疾病不是一个小概率事件，甚至可以算一个大概率事件，而且一旦发生损失巨大，作为一个理性的现代人，利用现代金融工具来规避这种风险才是睿智之选。保险，就是为了帮助大众规避重大风险而诞生：最初的海上保险是为了规避商人的货物损失，1983年诞生的重大疾病保险，则是为了帮助那些患有对身体造成重大伤害的疾病的客户，给他们提供经济援助，缓解家庭困境。

理赔，让我信任

“虽然，我考虑要选择了一款保险，但其实，我一直疑虑重重。很多人都说保险公司是保死不保生的。”黄先生回忆到曾经的疑惑。“其实，直到拿到理赔款，我的疑虑才全部消除。”

黄先生的疑虑并不鲜见，很多人都因类似的看法而对保险充满怀疑。

其实，目前保险公司重大疾病保险产品的条款中，尽管承保的疾病种类不同，对于疾病的定义也不同，但是有一点是毋庸置疑的：最常见的重大疾病种类基本涵盖其中，包括癌症、心肌梗塞、脑中风等等。随着医疗技术水平的不断提高，重大疾病的治愈率也不断提升，保险金可以使客户得到更高品质的医疗服务。

理性思考，选择万能

“平安的万能寿险是同学推荐的，他就购买了这个产品。”像黄先生这样购买万能险的客户在平安还有1000多万。

平安万能险自2004年上市，累计为1000多万客户提供2万多亿保障。作为一个理性的消费者，数据最具有说服力，客户的认可，公司的实力是选择的关键。时间是检验真理的唯一标准，只有经过客户检验认可的产品才是优秀的产品。而实力雄厚的保险公司，则保障客户能够在未来几十年都可以获得充足的保障。当然，在选择重大疾病保险时，以下几点也值得关注：

1、除了合同所约定的重大疾病之外，消费者如果还需要对其他疾病或者其他保险利益提供保险保障的，可考虑购买一些附加医疗险，这样将会得到更加周全、费用更合理的保险保障。

2、投保宜早不宜迟。一般在投保长期性的重大疾病保险时，投保人的年龄对保费的高低影响很大，越早投保，保费越便宜。而且健康就是资本，年龄越大，健康的成本自然也就越大。

在科学技术高度发达的今天，重大疾病并不可怕，只需要我们未雨绸缪，做好规划。追求幸福，从爱自己开始，给自己一份保护，给家人一份保障。

股价动力生变 华芳纺织新能源公司股东内讧

■ 本报记者 仇子明 上海报道

自 2009 年因先后入股江苏力天新能源科技股份有限公司（下称“力天公司”）、张家港华天新材料科技有限公司（下称“华天公司”）而染指“新能源概念”，华芳纺织（600273.SH）的股价在券商研报大力推举及资金追捧下扶摇直上，一年内从不足 6 元蹿至 18 元以上，涨逾两倍。

而就在 2011 年上述两株“股价摇钱树”将双双盈利的节骨眼上，华芳纺织却与两家新能源公司的小股东开始了“窝里斗”，发生增资扩股的分歧、股权转让、人事任命等诸多纠纷，甚至昔日的合作伙伴即将对簿公堂。

5 月 26 日，华芳纺织封跌停板，砸盘主力以深圳资金为主。

“分拆上市”的股东分歧

华芳纺织 2010 年年报显示，“电池制造”这一主营业务的“分行业”，营业收入为 249 万元，营业利润率为 -140%，依然亏损。

东北证券今年 1 月份的调研报告中称，锂电池业务由公司控股 70%的力天公司经营，其业绩预计将在 2011 年释放。第一条生产线已达设计要求，公司在 2011 年新增电池生产线的可能性较大。

力天公司主要生产磷酸铁锂动力电池及其保护电路、电动自行车、电动三轮车等。2009 年 6 月，华芳纺织斥资 5800 万元，参与力天公司的增资扩股，并取得增资后 53.70%的股权，成为第一大股东。力天公司的注册资本由 5000 万元增至 1.08 亿元。华芳纺织由此跻身锂电池产业，染指“新能源概念股”，资金涌入从而股价启动上行。

在华芳纺织入股前，其股东为自然人杨耀新、周艳、肖兆亚和张家港市方圆针织服饰有限公司。2009 年 11 月，华芳纺织斥资 1760 万元受让其他股东的股权，将持股比例提升至 70%。

记者从力天公司自然人股东、总经理杨耀新处获悉，该公司 2010 年度亏损 379 万元，但由于企业已经走过培育期，2011 年将至少盈利 500 万元，今年 6 月，力天公司在原有业务的基础上，还可投产电动客车。

据杨耀新透露，华芳纺织有意向将力天公司扶植成为 IPO 上市公司，但其 70%的股权比例过重将是最大障碍，为此，华芳纺织有计划将 35%的股权转让予他者以降低持股。

今年 5 月中旬末，华芳纺织董事长戴云达和董秘韩义民找到杨耀新，探讨了股权变更的初步方案：即将力天公司的注册资本 1.08 亿元增资至 1.8 亿元，引入新的第一大股东，华芳纺织转让现有的 35%股权。但该方案遭杨耀新拒绝，“我们小股东不反对力天公司 IPO 上市，但我们认为目前的 1.08 亿元注册资本金是够用的，无需增到 1.8 亿元，经营中所需要的资金，我们可以通过其他融资渠道，比如银行贷款等方式来解决，而且我们也不愿意拿出资金参与增资扩股。”

对于杨耀新与华芳纺织之间针对力天公司未来发展的分歧，华芳纺织董事长戴云达没有正面否认，但他对记者强调称，“扶植力天公司 IPO 上市，目前只是一个初步想法，还没有进入到实际操作层面。”

涉嫌瞒报两起诉讼

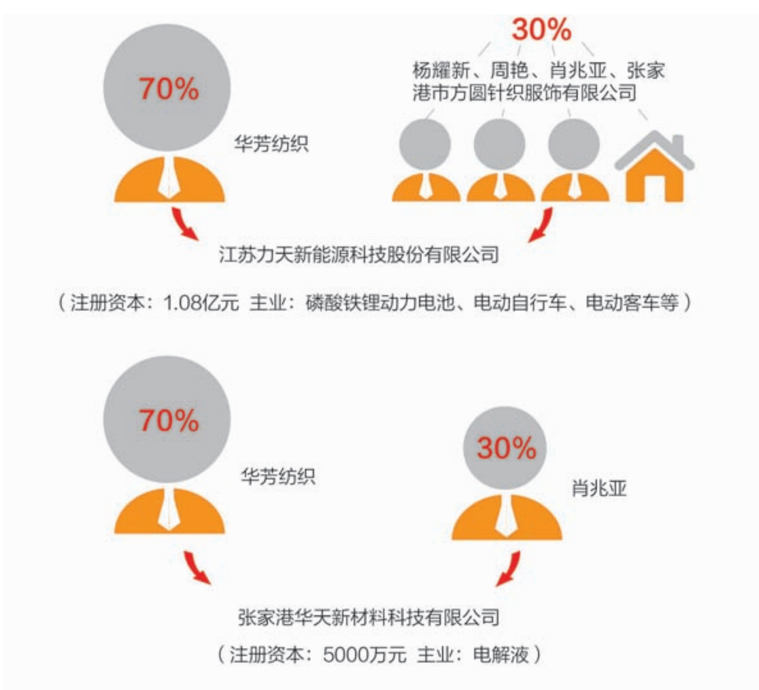
不仅力天公司，该公司新能源概念的另一个“支柱”——华天公司，近期也生出诉讼枝节。

2009 年 11 月，力天公司出资 1000 万元，投资设立“上游企业”电解液公司即华天公司，以配套锂电池产能规模。

2010 年 1 月，华天公司的注册资本提升至 5000 万元，力天公司和自然人股东肖兆亚分别持 70%和 30%的股权。同年 7 月 7 日，力天公司将其持有的 70%的华天公司股权作价 3500 万元平价转让给华芳纺织直接持有。

华天公司自述拥有年产 5000 吨电解液的产能。去年 8 月开始已可产出少量产品送下游客户试用。华泰证券研究员高国在调研后预测认为，该公司将于今年达到满产状态，“对公司业绩有较大的贡献”。

华芳纺织两个新能源子公司股权结构



经济观察报/制图 来源：根据公开资料整理

肖兆亚表示，华天公司的电解液每 200 吨即可实现净利 300 万元，在 2011 年 5 月底拿到生产许可证后，可至少实现月净利 80 万元。

尽管华天公司创始人之一的肖兆亚看见了公司盈利的“曙光”，但却不得不与华芳纺织对簿公堂。

华天公司有董事长戴云达、办公室主任施卫新和肖兆亚三名董事。2011 年一季度，华芳纺织方面凭借着在华天公司董事会中的多数名额，罢免了肖兆亚的总经理之职。控股 30%的肖兆亚因此决定退出，计划将其所持股权作价 3450 万元转手某外资公司，但华芳纺织对此说“不”，并计划以约 1500 万元的价格“优先受让”。

肖兆亚的代理律师、江苏苏源律师事务所的陈良律师向记者证实，肖兆亚已向苏州市中级人民法院提请诉讼，该案将于 6 月 2 日开庭。

戴云达在承认上述事实的同时也告诉记者，上市公司因华天公司的股权纠纷，于 4 月 22 日张家港市人民法院递交了民事起诉状，将肖兆亚列为被告。据记者获得的资料显示，该案将于 6 月 9 日在张家港市人民法院第四法庭开庭。

华创证券一位长期关注华芳纺织新能源的研究员表示，华天公司是支撑公司股价上涨的重要“故事”之一，若上市公司拟通过收购从而 100%控股该公司，势必将对股价波动产生影响，对于相关诉讼案件，上市公司理应发布公告，向全体股东提示风险。

2011 年一季度末，华芳纺织前十大股东中有六席为深圳资金。深圳富豪涂辉龙掌控的海雅集团、中跃投资分居第二和第四大股东，累计持有 1454 万股，占总股本的 4.62%，“私募一哥”罗伟广旗下的新价值等 4 只基金累计持有该股 1021 万股，占总股本的 3.24%。

5 月 17 日，因筹划重组失败，华芳纺织股价大跌 7.16%；5 月 26 日，华芳纺织跌停，海通证券深圳海德三道营业部以 2513.67 万元居卖出金额最大第一名，27 日，该股再度跌停。

值得一提的是，因新能源概念而狂飙近一年的华芳纺织，在 2010 年 4 月 22 日股价创新高当日，大股东华芳集团减持 1570 万股，套现约 2.63 亿元。

推行“中国护照计划” 美亚助力中国企业走出去

■ 本报记者 欧阳晓红 北京报道

随着一项名叫“中国护照计划”的行动正在中国市场铺开，美亚财产保险公司（下称美亚）所属的 Chartis 保险集团即 AIG 全球财险业务部门的高层频频到访中国。

该计划使得美亚的中国工作人员与不少中国大型国企“亲密接触”，并告诉他们关于“跨国风险管理与保险解决方案”的故事。

吸引 Chartis 保险集团亚太区跨国客户业务负责人 Tony McHarg 来北京的背后是正在融入国际市场的中国企业数量在攀升。“已经洞悉到这种快速变化，这也是我来北京的原因。”Tony 说。

另一种趋动力是，包括续保在内，一季度美亚“中国护照计划”团队运作的相关跨国业务盘子里的保费收入增长喜人，凸显相应增加的投保需求。

中国护照计划

似乎在美亚或 Chartis 眼中，亟待培育风险意识的中国企业需要好好“补课”了。

“中国护照计划”是一个跨国项目风险管理方案整合服务平台，旨在整合、协调美亚保险各相关业务部门资源，依托其所属 Chartis 保险集团 80 多年承保跨国项目，为 160 多个国家和地区 2 万余家跨国客户提供综合风险管理服务的经验，助推中国企业“走出去”。

“其实，旨在搭建平台的美亚‘中国护照计划’并不会立即给美亚带来直接的经济利润，但对 Chartis 未来的发展而言，是重中之重。”一位美亚人士说。

据美亚保险北京分公司总经理于璐巍称，该项计划早在 2003、2004 年就开始酝酿，“中国护照”团队在去年底已经构建好。据悉，该计划将实现一揽子保险计划、全面风险覆盖、全球网络联动、国际经验运作，为中国企业在“走出去”的各阶段提供全面风险保障，从建筑工程承包、到实体运作经营、再到海外投资运作，覆盖项目工程风险、人身意外风险、责任风险、信用风险、金融风险等。

“我们为此投入了大量的人力、物力，并无保费规模确切目标；也很难估算具体的资金投资。”Tony 说，“最大的意义在于，‘中国护照计划’可以帮助企业防范、降低上述风险，了解各地对保险服务提供商的合规要求。”

最近市场上发生的一件事也恰好印证了中国市场尚需风险意识培育。一家中国的企业“走出去”后被境外业主方告知需要有相应的责任险保险安排才能开工，故而只能被动地在不到两周的时间内临时作相应保险安排。而通常，保险计划的安排需要三至六个月的时间才能完全落实。最后，虽然这家企业在开工前几天购买到了相应的保险，但却付出了很高的代价。

再如，投资利比亚的中国企业尽管人已撤离，但工程与物业等财产全都搁在当地了，面临巨大的财产损失风险。

据瑞士再保险估算，中国财产险投保率不足 5%。据美亚相关人士的估算，随着中国企业走出去步伐的加快，其跨境投保率在不远的将来将远高于 5%。如此跨国保险需求增长“苗头”无疑给了美亚培育、守望中国市场的朴素理由。据悉，目前，在 Chartis 亚太区，跨国企业客户的数量超过 15000 家。其中，中国客户占比正在增多。

亟须讲个好故事

实际上，随着“走出去”脚步的加快，境外资产管理、公司治理及人身安全等成为除地震、洪水、战争及政治稳定性外，中国企业亟须考虑的主要风险。此外，能否做到在项目所在地长期合规经营，也成为“走出去”企业关注的重点。

而美亚的“中国护照计划”背后是 Chartis 的全球网络。美亚“中国护照”持有者——无论国有或民营企业，均可通过 Chartis 遍及全球的分支机构和各地统一的跨国业务服务平台，协调处理包括防损防灾、本地化出单和专业理赔在内的各项风险管理需求。

然而，值得注意的是，尽管目前各种自然灾害时有发生，但费率上升趋势尚不明显；惟有董事责任险费率呈上升趋势。“这是因为在美国的跨国公司诉讼案较多，董事责任险的风险很大，因此费率相应走高；相较而言，在香港，该类诉讼相对不多。”于璐巍解释。

而回到 AIG 集团层面，令人关注的是，5 月初，AIG 发布的季报显示，由于计提了损失拨备，首季净利润由去年同期的 17.8 亿美元降至 2.69 亿美元，降幅 85%；Chartis 的损失由去年同期的 5.01 亿美元增至 17.3 亿美元。

某种意义上，标普 500 指数成分股中跌幅最大，今年股价已下跌 36%的 AIG 亟须给投资者讲一个好听的故事，或许“中国护照计划”便是一个不错的选项。

保费收入环比大降 倒逼险企加速转型

■ 本报记者 肖君秀 深圳报道

5 月 27 日，中国人寿（601628.SH）收盘价 18.97 元，距离 18.88 元的发行价仅差一步之遥，而盘中已探发行价。

同一天，中国平安（601318.SH）股价最低已至 47.70 元，跌破机构 48 元的心理预期关口。中国太保（601601.SH）该日收盘价为 21.88 元，近 40 天跌去 14%，其早在 2008 年跌破发行价 30 元后就再也没有“回位”。

在保险股处于低迷之际，三大险企 4 月份的保费收入环比均出现约 4 成的降幅。增员难、银保新规、加息等影响叠加效应开始显现，市场预计二季度影响还会进一步扩大。如今，市场正在倒逼保险公司转型，无论是在产品渠道、产品结构上都在急速扭转。

负增长告急

保险股急急下挫，4 月份保费数据出台“印证”了业绩的悲观预期。

中国人寿 4 月份保费收入 224 亿元，同比下降 0.9%，环比下降 41.67%。前 4 月保费分别为 439 亿元、407 亿元、384 亿元和 224 亿元，呈逐月下滑态势。平安人寿 4 月份单月保费 81.25 亿元，环比 3 月份大降 47.64%。太保寿险 4 月单月保费 67 亿元，环比下降 35.6%。

“一般 4 月份寿险环比都会出现下降，一季度为保开门红冲得比较猛。”中国人寿深圳分公司人员表示。但是今年 4 月环比降幅度远超去年，其中，平安寿险降幅最大，今年 4 环比降幅比去年扩大 37.08 基点。

平安证券保险业研究员窦泽云认为，中国人寿 4 月保费下降的原因在于个险和银保渠道全面下滑。其估计人寿个险新单出现同比下降，续期业务推动力下滑，加之前几年短交产品到期，个险渠道增长乏力。

为了保证“开门红”，平安在 3 月份推出了一款趸缴产品“财富一生两全分红险”，产品限额销售 50 亿元，时限 3 月底结束，使得平安一季度保费收入同比大增 27.75%。而正是这一款产品的撤出，其 4 月份保费出现环比 -47.64%的大幅下滑。

> 国泰君安报告指出，二季度“银保新政”的影响有可能逐渐扩大

在兴业证券金融业研究员曾素芬看来，寿险保费增长乏力的原因在于银保新政影响未消除、个险遭遇增员难题。

国寿方面则认为市场不认同、股价几乎破发有些令人费解，公司目前业务结构向好，10 年期缴业务增长 20%，成本较高的银保业务控制在负增长。

对于保险股的萎靡不振，对外经济贸易大学保险学院院长王稳认为，并非保险公司的业绩不好，而是受整体市场的影响，“相比其他行业，保险公司的业绩靓丽，而且市场前景非常大，处于快速发展期，市场不断发行新股扩容造成市场整体不好，其他大盘股很多都破发了，保险股算是破位较晚的了。”

但是，寿险业绩仍然处于悲观预期，曾素芬认为今年寿险公司业绩欠佳的原因在于，一是寿险业务增速明显放缓，二是投资收益尚未出现改善，三是寿险评估利率曲线仍处于下行区间，预计 4 季度环比走高。

倒逼转型

市场正在倒逼保险公司转型，无论是产品渠道、产品结构都在急速扭转。

在银保新政影响下，国寿银保渠道业务增速“被动”放缓之外，其将重心转向价值更高、更稳定的 10 年期缴业务的增长上来。太保也在大喊转型，最近完成经营班子的调整后，制定了三年转型计划，其寿险定位于“以客户需求为导向”，并且打出“聚焦营销、聚焦期缴”销售策略。

据悉，平安目前正在销售的万能险产品将会被“叫停”，“这个月月底停售，现在很好卖，因为每款产品停售前都可以炒作一番。”平安人寿深圳分公司一销售经理表示，平安今后将会侧重分红险，6 月应该会有新产品出来。此前平安在春节前就推出了一款“金裕人生”的分红产品，价格较高但销售非常好。

上述经理称现在的“好处”和“难处”都有，“好处”在于客服保险意识加强，投保金额加大，但是各保险公司竞争更加激烈，“以前客户是要不要买，现在是找谁买的问题。”其体味更深的是“招人难”，这个带领了 10 多人团队的销售人员，今年努力带新人进来了解公司，但最终一个人也未正式招入。

今年，深圳等大城市的保姆工资都涨到了 3000 元左右，加上吃住，保姆月费用达 5000 元上下，而寿险是以不断增员扩大业务规模的劳动密集型产业，在劳动力渐显紧张、工资上涨的现况下增员瓶颈出现。

王稳认为，寿险公司的转型实际上近两年就已逐渐开始，公司的业务质量在提升，公司内含价值也在提升，市场产品从投资型转向更加注重保障性的产品，产品期限更加侧重十年期以上的期缴产品。

市场更加关注不利情形对未来业务的影响，除了对增员难的担忧外，国泰君安报告指出，二季度“银保新政”的影响有可能逐渐扩大，此外，加息带来的利率环境的变化，进一步加剧了保险理财产品的销售难度。

推智能终端网点 广发行上市前另类出招

上接 20 版

目前，广发行在全国有 540 多个网点。蔡丽凤表示，理论上每个网点都可以设立智能系统，但这要根据市场反应和客户需要来定。

在国内银行业竞争日趋激烈的当下，股份制商业银行的竞争更加呈现差异化趋向。作为国内首批股份制商业银行，广发行曾经创造了许多第一，如今它却是最后一个未上市的全国性股份制商业银行。

走过弯路的广发行，不能再走别人走过的老路，得有新招。广发行认为，过去银行业的竞争走过了“网点为王“和“服务为王“的阶段，这两个阶段的代表性银行分别是工商银行、农业银行和招商银行。

现在，广发行认为自己通过智能网点引领了一个“体验为王“的新阶段。通过花旗银行所熟稔的 IT 系统抄一条近路，在越来越激烈的股份制商业银行差异化竞争中站稳脚跟，这是广发行希望通过智能网点收获的成果之一。

关键所在

不过，这项很可能投入不菲的智能化改造过的网点真的能够胜过传统的人工服务的客户体验吗？

在推出这个智能网点的同时，广发行也对服务提出了更加精细的要求。譬如免拨号直通电话，广发行要求客服人员必须在电话铃响 20 秒之内接听。仅此一项，如果大规模推广智能网点，现有的客服热线也无疑要扩容。

蔡丽凤表示，这一套智能系统的背后其实需要更大更专业的团队来支撑。在广发行，目前为高端客户提供专属服务的理财经理大约有 30 位。要实现广发行追求的个性化贴心服务，这显然还远远不够。

“在前两年，广发行已经在做这项工作，至今还未结束。”她说。

而对于成本问题，蔡丽凤坦承初期投入可能会比较大。但她认为，随着网点覆盖越来越广，系统运行越来越成熟，成本不会上升，反而还会下降。

她举例说，正如远程视频对话可以让总部的财富顾问与偏远城市的高端客户直接对话，这实际上减少了出差费用乃至高级人才的培养和延揽费用。通过智能网点，蔡丽凤看到的是未来员工“产能”的提高。对于盘子小、起步晚的广发行来说，这一点尤为重要。

在上市之前的敏感时期，广发行推出智能网点难免引起市场人士作秀的质疑。

对此，蔡丽凤也未回避。她认为，智能网点的核心就是为客户提供体验。客户体验好了，满意度和忠诚度自然就会好，其他的自然会来。

首选 IPO 国际板已无障碍

■ 本报记者 黄利明 欧阳晓红 北京报道

国际板发令枪即将抬起，这种蓄势待发气氛近期从监管部门的话语中能够感觉得到。

“我们离推出国际板越来越近了。”在 2011 陆家嘴论坛上，证监会主席尚福林首次对国际板速度问题公开表态。该论坛上，国际板推进步伐情况以罕见的方式由三位不同级别的证监会官员陆续谈及，关键词就是“人民币计价”、“快”。

这距离 5 月 10 日结束的第三轮中美经济与贸易战略对话仅仅十天。事实上，国际板推出，既是上海建设国际金融中心的诉求，也是一场国际金融事务话语权的争夺。

有接近证监会人士表示，此次实为高层决策有要求——加快国际板推出步伐，既推进证券业对外开放，又推动人民币国际化与减缓巨额外汇储备压力。

如今，上交所已完成国际板上市、交易等业务规则和技术方面的准备工作，而据记者了解，外管局也完成了相关技术准备。值得一提的是，武汉大学、复旦大学分别和上交所展开的联合研究计划课题，均指出国际板发行模式上直接 IPO 要优于发行中国存托凭证即 CDR 的模式，前者还提出了上市标准的政策建议。

外管局备战

一位接近外管局人士透露，外管局目前已做好国际板所有的前期准备工作，例如募资之后人民购汇问题；境外人民币发行主体的开户登记，涉及资金出去与再投资等的制度安排问题；“原则上相关管理原则都有了，只是还没有最后推出。”

现在关键在于，国际板企业的主体定位，是红筹回归企业，还是纯粹的境外企业欲在境内发行股票？以及多大程度上可以购汇——融资出去取决于制度设计。

“国际板主要是为了发展中国的证券市场，并非为了单独解决外汇问题。”一位外管局人士说。至于是否允许套利机制，他指出，除非是同时进行“A+H”——如果内地贵了，就可以把香港股票卖了，在内地市场增发，否则无法套汇。发股是长期行为，不能看短期汇率。

“目前加速建设国际板，与推进人民币国际化有关；这一点在 2011 陆家嘴论坛亦得以印证。”一位知情人士说，“目前推国际板已基本无任何障碍。”

“总的来看。推出国际板的条件快要成熟了。”证监会办公厅副主任王建军表示，目前也还没有掌握不是人民币计价的情况。

在 2011 陆家嘴金融论坛上，证监会国际部主任童道驰称：“国际板各种准备工作相对比较充分，希望能在下一个五年推出来，我是这么希望的。”

有接近证监系统的人士表示，国际板已经明显有加快之意，相关政策法规的征求意见稿将可能在 7、8 月份出炉。据悉，在第三轮中美经济战略对话之后，内部有说法是有高层要求加紧推进，既为推进证券业开放，也为人民币国际化和部分缓解外汇储备的压力。

但关于国际板事宜，本报亦尚未得到证监会的采访回复。

中欧陆家嘴金融研究院副院长刘胜军表示，国际板主要涉及资金流出的问题。中国外储已达 3 万亿，无论是从技术上，还是风险管控角度上已没有障碍。

中国建设银行高级研究员赵庆明认为，推出以人民币计价的国际板，利于减缓外汇储备增长的压力，因为国际板的上市公司募资后，其融资未必用在中国，需要购汇出去——由此形成资本项下的流出。

知情人士透露，原本定于今年 5 月放行的国际板，因为决策层意见不统一，也被延后推行。结论是汇率水平被扭曲的情况下，若放开资本项目，恐引起热钱大量流入与流出。

北京大学国家发展研究院教授黄益平认为，在资本项目开放之前，需要解决利率与汇率市场化的问题。两个资本价格不理顺的话，一旦放弃资本管制，很难避免大规模的跨境资本流动。一位外管局人士称，在目前通胀高、热钱流入、外储增长过快的形势下，不加强资本管制又不行；但趋势还是逐步实现资本项目开放。而据央行接近人士表示，最大障碍还是汇率问题。但外管局高层并不认为问题根源是汇率均衡水平。

> 国际板推出，既是上海建设国际金融中心的诉求，同时也是一场国际金融事务话语权的争夺

直接 IPO 模式

值得关注的是，从去年深圳大学等人士完成的课题倾向于发行中国存托凭证即 CDR 的模式，到如今已悄然变为直接 IPO 的方式，这从上证联合研究计划的课题中已经初露端倪。

上交所网站近日公布两份同名研究：《境外企业境内上市与境内股东权的法律保护研究》，建议境外企业境内上市首发模式为直接 IPO。二者分别是上交所与武汉大学、复旦大学完成的课题，其中均有上交所研究中心高级研究员卢文莹参与。

与复旦大学联合完成的课题指出，国务院提出在上海建立国际金融中心本身隐含着对国际金融事务话语权的诉求。也正是基于取得金融话语权的考虑，优先考虑红筹回归上市，不如让真正的外国公司上市；采用 CDR 模式上市不如允许外国公司直接在 A 股上市。

与武汉大学完成的课题则认为，设立境内空壳公司的优势在于规避了法律障碍，发行 CDR 的优势在规避了法律障碍之外，还减小了监管压力。相比于前两种模式，直接在 A 股市场 IPO，操作过程简便，发行成本较低，还能提高我国资本市场的开放程度，推动我国资本市场制度的改革，全面提高资本市场国际化程度。

因此，该课题组主持人之一、武汉大学法学院副院长冯果认为，直接在 A 股市场 IPO 是比较直接有效的方式，应该是境外企业在我国境内上市的首选方式。但是，同样是由于外汇管制政策，这种模式也面临着募得资金的转移与使用上的难题。此外，直接发行还需要突破现有法律的障碍性规定，在上市条件和企业治理结构等细节上进一步完善。

发行地国家的上市条件对境外公司的要求高于境内公司已经是通行的国际惯例。数据显示，纽交所对国内外公司的利润要求相差 10 倍之巨。这种双重标准，能够在保持国内资本市场的活力的同时，对外国公司进入内国设立门槛，以保证在内国上市融资的是优质上市公司资源。

冯果表示，结合筛选优质上市公司、防范欺诈风险、维护投资者利益等方面的考量，课题组建议在我国境内上市的企业应该具备以下条件：（1）必须在中国境内有业务；（2）符合其本国股票发行条件；（3）企业市值不低于 3 亿元；（4）公众持股市值不低于 20%；（5）须有境内外律师事务所和会计师事务所出具意见书；（6）设立年限不低于 5 年；（7）必须分配红利。

要求净利润翻 6 倍 蓝色光标并购严苛

■ 本报记者 陈旭 北京报道

5 月 23 日，蓝色光标（300058.SZ）再度因筹划重组停牌。这距去年 8 月 9 日该公司停牌一个月但重组失败还不到一年。

从 IPO 被举报到董事离婚遭遇巨额财产分割，再到收购业界公司的强力对赌——要求 2011 年净利润翻 6 倍、2014 年中之前原股东离职巨额赔付，头顶 A 股第一公关股光环的蓝色光标从来不缺新闻点。

在进行了一系列令人眼花缭乱的并购之后，苦心布局的蓝色光标再次落子能否成功？

给力的对赌

3 月 19 日，蓝色光标公告称投入 3590 万元收购四家公司股权。其中最为引人关注的就是斥资 2400 万元收购游戏广告代理商思恩客广告有限公司（下称“思恩客”）10%的股权。随后，4 月 27 日，蓝色光标再次公告使用募集资金 9840 万元收购思恩客 41%的股权。

对于思恩客的老总齐伟来说，蓝色光标的这 1.224 亿元，到手的并不轻松。

对赌协议规定，思恩客 2011 年-2013 年经审计税后净利润分别不低于 2400 万元、2800 万元和 3456 万元；若未达标，2011 年税后净利润介于 1800 万元至 2200 万元之间，则原股东补偿蓝色光标 1500 万元；若介于 1600 万元至 1800 万元间，则赔偿 2500 万元；若低于 1600 万元，则补偿 4500 万元。

公开资料显示，思恩客 2010 年净利润只有 406.43 万元，也就是说，在 2011 年，思恩客的净利润水平必须要翻 6 倍。

此外，思恩客原股东还承诺在思恩客至少服务至 2014 年 6 月 30 日，如果此日期之前出售方中任何一位股东或几位股东离职，则必须按照本次交易金额的 75%向蓝色光标进行赔偿，同时在 2019 年 6 月 30 日前不从事和思恩客存在竞争的业务。

2006 年初，齐伟带领王宇等人离开业界老大创世奇迹，成立了北京史努克广告有限公司（下称“史努克）”，即思恩客的前身。2010 年 8 月，齐伟等人重新注册成立了思恩客，但史努克并未被注销。为什么要临时注册成立新的公司，业内对此有所揣摩。

在蓝色光标的计划中，2011 年，思恩客的营业收入将达到 3.5 亿元，相对 2010 年思恩客 9436 万元的营业收入，是一个惊人的涨幅。一位业内人士告诉本报，对赌协议涉及的只是净利润，并未对营业收入做出硬性指标规定，这在实际上给了思恩客很大的操作空间。“据我所知，思恩客 2010 年 400 万元的净利润是其 2010 年第四季度单季度的数据，至于齐伟为何要注册新公司，或许是因为证监会规定的并购重组程序较为麻烦，合作双方不想走复杂程序了，蓝色光标收购博思瀚扬的方法也类似。”该人士表示。更多的同业人士则表示，这项苛刻的对赌协议，特别是营收要求，对于思恩客来说是“不可能完成的任务”。

> 这项苛刻的对赌协议，特别是营收要求，对于思恩客来说是“不可能完成的任务”

▶下转 23 版



米兰站超额认购 2200 倍
全球机构资金大爱“二手名牌包”

■ 本报实习记者 刘真真 记者 肖君秀 香港、深圳报道

4 月中旬以来萎靡不振的港股市场,突然博得全球机构资金青睐,此次,它们高昂的热情集中于“迷你股”米兰站(01150.HK)。

“围猎”之下,经营二手名牌包的米兰站控股有限公司,屡屡创出香港新股上市的奇迹。其以冻资 580 亿港元成为今年港股“冻资王”;又因招股时超额认购接近 2200 倍,而一举成为香港 IPO 史上的“超购王”;上市首日港股大跌近 500 点,米兰站逆市大涨 65%,因此被称为“升幅王”。

米兰站此次加上超额配售 15%共发行 1.87 亿股,发行价 1.67 港元 / 股,总募资约 3.12 亿港元。据知情者透露,为规模小巧的米兰站而疯狂的资金包括内地、香港、亚洲其他地区、欧美等全球各路资金,最终每手中签率仅 1%。

全球资金热逐

截至 5 月 26 日以 2.27 港元收盘,米兰站上市一周股价仍超出发行价 35%,与同期新股普遍跌破发行价、恒指阴跌不休形成了强烈反差。米兰站上市当天,港股大跌近 500 点,米兰站却逆势急升,至收盘时涨幅高达 65.87%。

米兰站独家承销商招商证券致电报喜超额认购接近 2200 倍时,米兰站的创始人、主席姚君达以为开玩笑,“是不是说多了一个 2?”“第一天的认购量就超过 200 多倍,怎会多出一个 2 呢?”电话那端称。“那就是把 1 说成 2 了!”姚君达仍认为搞错了,“我真的不敢相信,是真的吗?”

本报采访获悉,参与米兰站认购的国际大鳄包括景顺(Invesco)和

> 目前香港投资者倾向于认购发行规模比较小的公司,因为投机情绪比较强

富兰克林邓普顿(Franklin Templeton)等大型欧美基金,另外还有日资、韩资等等。

内地的资金表现则近乎疯狂。本报了解到,在香港拥有分支机构的保险、银行等中资公司、QDII 几乎都参与了此次认购,“国寿、平安等分支机构都有参与投资。”上述知情人士透露,内地的社保基金当时也迫切了解米兰站的模式,但最终没有投资。

“对于这么小的盘子发行,通常欧美大资金很少参与,这次是非常异常的情况。”参与该项目 IPO 的招商证券(香港)投资银行部的人士称。米兰站目前拥有 13 家分店(香港 10 家、澳门 1 家、北京 2 家),2010 年公司营业额 7.3 亿港元,净利润 5454 万港元。此次上市募资七成用于内地业务,未来 3 年计划内地开 24 家分店。

据参与过米兰站上市前路演的人士称,路演时接触过很多不同背景的投资者,包括中资、日资、美资、欧资等等,但当时他们看法、口味并不一样,“当时看好的是七成左右,另外三成则对公司营运方式不太了解,认为二手概念在中国行不通。”

市场的热烈也让一手操办该项目的招商证券(香港)董事总经理温天纳始料不及,“预计项目会受市场欢迎,没想到这么疯狂,当时预估超额认购 180 倍。”

“概念”暴炒

温天纳认为,资金热捧米兰站,关键在于独一无二的概念以及当时的弱市状态,“市场上存在资金,却没有方向。资本又对香港零售市场感兴趣,加上‘二手’概念上市还从来没有。”温天纳强调,项目在操作上花了很多时间去培养观念,让投资者认识公司独特的经营模式。

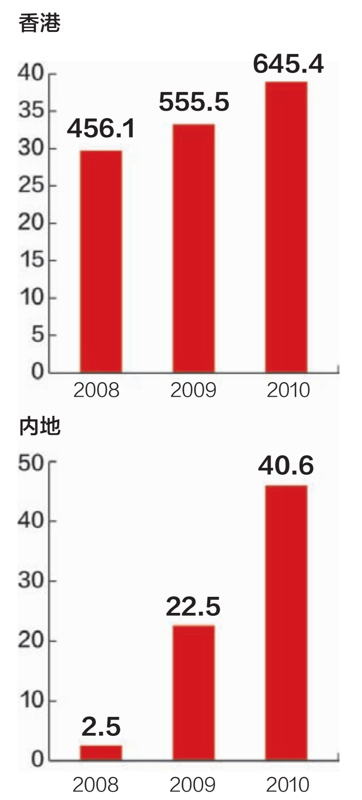
“实际上投资者并不缺钱,只是近期市场情况低迷,没有找到好的股票,”香港辉立证券研究部主管黄炜杰认为,米兰站恰在此时出现,“香港二手买卖的公司成功不是太多,米兰站算是一个行业的领导者”。

据与姚君达熟悉的人士介绍,姚君达仅完成相当于内地初三的学业,从摆地摊开始尝试各种生意,“很喜欢结交朋友,灵活、好学,渴望新思维,很有生意头脑,知道改善和提升。”

此外,米兰站作为奢侈品上市的先头部队,其内地概念也具备“地利”优势。一家参与认购的机构人士透露,除了看中其短线表现外,更注重其在内地业务的发展,“米兰站集资金额比较小,短期套利机会比较大,长期还需要观察内地业务的发展情况怎样。”

中国人寿香港分支机构也参与了认购,“我们都会对 IPO 市场进行详细的分析。”中国人寿资产管理人士不愿对其投资置评。

米兰站近三年在香港和内地的收益(单位:百万港元)



短线套利?

5 月 23 日挂牌当日,米兰站股价上涨 65%。据悉,温天纳给姚君达打预防针,“不要让胜利冲昏头脑,米兰站还是很小的公司,最终要把业务做起来,否则今天是投资界的宠儿,明天就是投资界的公敌。”

在温天纳看来,米兰站市盈率超 30 倍,已不便宜。

泓福资产管理研究部主管邓声兴表示,目前香港投资者倾向于认购发行规模比较小的公司,因为投机情绪比较强,但股价很难在高位区稳定下来,如果消费增长不能配合,股价就会掉得很快。

本报采访的多位分析师也认为,米兰站受到如此热捧跟其经营模式等概念没有太大关系,他们更看重这支新股的短炒套利,投机因素比较多。

邓声兴称,现在香港比较看好零售股,目前一些主力基金公司想投资跟香港零售有关的行业,“虽然国际资本也比较喜欢资源股,但担心资源的价格会有调整,零售行业由于内需看好,加上受到政策支持、人均收入增加等因素刺激,增长就必然了。”

香港投资者李小姐在抛出所持米兰站回报可观之后,和身边朋友一样有了新打算,“会拿钱去打别的新股。”

要求净利润翻 6 倍 蓝色光标并购严苛

▶上接 22 版

记者注意到,早在今年 2 月 28 日,思恩客就在招聘网站上打出“蓝色光标传播集团——SNK”的字样招兵买马,而在当时,蓝色光标还尚未入股。对于公司并购方面的问题,蓝色光标证券代表陈振羽表示,董秘田文凯目前正在出差,不方便回答相关问题。

蓝色光标的棋盘

从蓝色光标今年以来的外延并购轨迹看,3 月 19 日的收购公告提及的四家公司中,博思瀚扬主营业务为营销培训,思恩客主营业务为互联网游戏广告,华艺百创主营业务为微博营销,励唐会展主营业务为会议服务,蓝色光标在下一盘很大的棋。

本次重组停牌,蓝色光标内部人士称,重组对象还是网络营销方面的公司,而外部人士普遍认为,去年蓝色光标停牌时的收购对象——OMP(Online Marketing Partner)上海欧安派广告传播有限公司仍是本次重组的标的公司。

尽管蓝色光标屡屡布子,让数家券商分析师对其股价前景极为看好,但对于其收购企业的资质,同业公司则表现出了另一种态度。

北京一家互联网广告公司的高层告诉本报,和行业中名列前茅的创世奇迹等公司相比,思恩客在业内并无突出的竞争优势,由于和蓝色光标签订了对赌协议,思恩客目前采取的“圈营收,抢份额”策略,无异于杀鸡取卵,“我们公司最近收到不少思恩客员工的简历,他们人员近期非常不稳定。”

此外,蓝色光标 IPO 之前,就有举报称持股 12.22%的实际控制人之一,董事总经理高鹏离职违反了证监会“发行人最近两年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大变化,实际控制人没有发生变更。”的相关规定。今年 2 月 28 日至 3 月 16 日,高鹏通过大宗交易系统减持公司股份达 261 万股,成功套现 6000 余万元。

尝鲜海外地产 “REITs QDII”待破题

■ 本报记者 赵娟 北京报道

酝酿已久的中国 REITs(房地产投资信托基金)仍在襁褓中,国内基金就已经盯上了海外成熟市场 REITs,有望海外“尝鲜”。

5 月 27 日,诺安、鹏华两家基金公司均收到证监会的新产品受理函,涉及的两只新品分别为 5 月 19 日上报的诺安全球收益不动产 QDII 基金以及鹏华美国房地产 QDII 基金。

海外 REITs 是什么

本报了解到,上述两只新品的设计都是酝酿已久,而监管层经过长期慎重考虑才接受上报资料,目前两只产品在基金部的创新通道中等待审批。

接近证监会人士透露,监管者一度担忧投资者甚至其他监管部门对这类创新产品可能会产生误解,目前国内正值房地产调控大周期,国内 REITs 的推出也受到限制未有新进展,QDII 基金是否存在为国外房地产融资的“嫌疑”,不过,最终这一顾虑还是被逐渐打消。

鹏华以及诺安基金相关产品设计人士都坦言,海外 REITs 的确对普通投资者而言是个新事物,可能存在推广上的一些困难,但发行这类产品正是要填补这类空白,为国内投资者提供新的投资机会。由于担心认知问题,上述两只产品的名称中都没有出现“REITs”一词。

国际统称的 REITs 是一种以发行收益凭证的方式汇集特定多数投资者的资金,由专门投资机构进行房地产投资经营管理,并将投资综合收益按比例分配给投资者的一种信托基金。

鹏华基金国际业务负责人介绍,与国内理解的房地产信托主要发挥开发融资功能不同,国外大多数 REITs 主要从事商业地产后期的运营,很多是开发商通过物业转型而来,多从事的是不动产经营、管理业务,较少从事房地产开发。

具体而言,REITs 涵盖了住宅地产和商业地产的各个领域,包括写字楼、工业厂房、购物中心和百货商场、住宅和酒店式公寓、酒店及度假中心、仓储、养老院、健康医疗设施等等,基本上都属于商业地产;重要的一点是,REITs 在税收上享有上市公司没有的优势,不用支付企业所得税和资本利得税。

“简单讲,REITs 相当于股票,美国上市交易的 REITs 都在美国三大交易所挂牌,其实,在美国标普 500 指数中有 14 只成分股是 REITs,而目前美国房地产行业上市公司的绝大部分证券都是 REITs。”上述负责人称。

他介绍,REITs 最大的属性是股息分红,一般情况下 REITs 的分红比例超过 90%,目前美国 REITs 能获得的股息率为 6%-8%,这样的定期分红收益是能够战胜通胀的;另

> 分析历史数据可见,商业地产和住宅地产是最好的抗通胀投资品种之一,收益远超美国的通胀率

外,投资 REITs 还能获得资本利得即 REITs 持有不动产物业的长期资本增值,这则取决于 GDP 增长、就业率、利率水平等宏观经济情况以及物业所处地段、物业管理水平等。

“通过分析历史数据可以看到,持有商业地产和住宅地产是最好的抗通胀投资品种之一,其收益远远超过美国的通胀率,过去 35 年,新华富时美国房地产协会发的权益性 REITs 指数的年化收益率为 13.98%,超过了同期美国标普 500 指数的 11.17%。”上述鹏华基金负责人称。

目前,世界上有 600 多只 REITs 产品,最大的市场为欧美市场,亚洲则主要集中在日本、新加坡和中国香港。美国市场共有 REITs 约 153 只,市值 3900 亿美元左右,占到了全球 REITs 总市值的 40%以上。

据了解,海外 REITs 的主要投资者都是大型机构投资者如主权财富基金、退休养老基金和大学捐赠基金等,近几年,美国、欧洲也开发了投资 REITs 的公募基金和交易型开放式指数基金(ETF),REITs 投资的资产质量、现金流的稳定性以及管理层能力等指标是分析 REITs 投资价值的主要参考因素。

嘉实基金在 2005 年就开始着手研究发行 REITs,由基金公司募集资金,接管一些管理不善的物业或收购一些商业地产,并以物业资产的租金等收益为来源定期向投资者派发红利,但国内对于基金公司作为 REITs 的发行主体还存在争议。

抄底房地产?

鹏华美国房地产 QDII 基金的投资标的是美国和加拿大的 REITs 和房地产相关上市公司,并且将是一只主动管理型的股票型基金定位在“美国房地产”。

诺安基金则强调“不动产收益”,其投资标的主要是欧洲、美国、澳洲、新加坡、日本等海外发达国家的 REITs,不投资相关股票,也是一只主动管理型产品,更强调在不同经济周期,不同类不动产会有不同的表现。

诺安基金产品部负责人介绍,在经济发展较好的时候,房地产、酒店租赁公寓的收益表现比较好,而在经济弱周期中,医院、养老院、护理中心等不动产的收益相当稳定。

鹏华基金认为,从 2006 年 7 月份开始,美国住宅地产下跌超过三分之一,2007 年 2 季度美国商业地产见顶后,到目前最大跌幅也达 40%,美国房地产目前的估值水平和收益率都处于合理的范围。

根据美国地产经纪商协会的数据显示,外国投资者已开始在美国抄底购置房产,截至今年 3 月份的 12 个月内,交易额已超过 400 亿美元。

记者了解到,诺安、鹏华基金的两只新产品都没有聘请海外投资顾问,均是靠自有团队进行主动投资。





地域专注：创投二三线城市扎营

■ 本报记者 胡中彬 北京报道

现在不管是本土还是外资 PE/VC，都在逐渐与曾经飞往各地看项目的方式做着告别，越来越多的 PE/VC 选择了“落地”。

近几年一直在北京工作的联想投资执行董事沙重九开始了他在南方的征程。半年前，他的工作日历上以武汉为目的地的航程逐渐增多，如今，他已经将主战场从北京转移到了武汉。

联想新战略

放弃一线城市，到二、三线城市去，联想投资显然有着自己的考虑；现在沙重九大约每两个星期才能回一趟北京的家。早在 2003 年，联想投资有一定实验性质的上海办事处正式设立，联想投资董事总经理陈浩称，长三角地区的投资项目目前占到了联想投资总项目数的三成至四成。

武汉办公室的设立则显露出这个本土最早一批投资机构代表在区域发展模式的战略上的转变。陈浩透露，武汉办公室目前还不是独立的法人，但未来有可能有所改变，下一步联想投资的想法是在武汉当地设立一只区域性的基金，时间或就在年内。

这种区域性的基金将会与地方政府的引导基金有一些类似，尽管早在 2009 年时全国各地都曾出现了引导基金的热潮，但对联想投资而言，这也是一个重大突破。

事实上，联想投资这种战略的转变也无法割裂其与当前 PE/VC 行业高速扩张的联系。在这个 PE/VC 发展的黄金时期，跑马圈地已经成为众多 PE/VC 的选择，迅速做大规模，以大干快上的方式野蛮生长成为本土股权投资领域的一个特色现象。

国内知名投资机构深创投、九鼎投资、达晨创投等都已经编织了一张纵横交错的网络；九鼎创投合伙人蔡蕾就曾表示，进行区域性分销，在各区域设近 30 个办公室，通过部分政府合作以及嫁接当地人脉资源是其能得到大量项目的关键。

与此同时，外资机构也并不示弱，他们也找到了另一种方式开疆拓土，许多外资 PE 巨头也纷纷寻找地方政府接洽，他们以一种非常通行的方式深入内地市场：先设办事处或分公司落地，再结合本地资源募集新基金。

“以前很多时候看项目都是早上飞往某地，当天又飞回北京，时间成本太高了。”联想投资一位投资经理称。

除了时间成本高以外，在遍地都是抢食的饿狼背景下，飞着看项目的方式的成功率已经越来越低。上海一家外资 PE 机构因在内地的项目人员较少，项目人员往往要负责多个区域项目的开拓和多个项目的同时跟踪，之前为了云南一个项目，他专程飞过去见了几次，但最终仍然未能打动企业主的芳心，项目最终被一家本土创投所斩获。

“地域专注”

一个显著的感受是落地比老飞在上空更踏实，联想投资董事总经理欧阳翔宇称之为“地域专注”。

“地域专注”的概念并非联想投资首创，国内投资机构们已经早有实践，使用“地域专注”这一战术最有经验者无疑是弘毅投资，弘毅投资发展的成功模式之一便是通过地域专注来保证投资安全，提高投资成功率。

事实上，弘毅投资当年第一个投资项目就是来源于江苏，现在已经在这块宝地上结出了至少 6 个硕果，在江苏当地政府眼里，弘毅投资的盛名和对其的信任无其他机构能及。

“地域专注”已经越来越成为投资机构业务拓展上的“两条腿”之一了。投资机构往往将从行业自上而下的发掘项目称为纵向布局，通过在一个地域的深耕来开拓资源，则被称之为横向布局，纵横交错的布局已经逐渐成为行业的流行趋势，诸如深创投、九鼎投资在内的机构在横向布局上颇下功夫。

回忆起当年主导深创投早年进行全国性布局所做的投入，原深创投总裁阚治东依旧感叹非常值得。如今，深圳创新投资集团已在经济、科技和教育最发达的北京、上海、香港、广州、深圳等地设有 40 个分支机构。特别是政府创业投资引导资金管理办法推出后，在管理含有各地的政府引导资金的创投中，深创投斩获颇多。

而在阚治东后来创立的东方汇富创业投资管理公司，也依旧延续了这样的模式，积极进行全国布局，如今在东方汇富创业投资管理公司下，在合肥、石家庄、苏州、佛山等城市分别设立了若干个区域性创业投资基金。

“当然，受各种条件限制，我们不可能也没充足精力迅速在全国合理布局，目前做法是侧重于二、三线城市，尽可能避开创业投资过热发展的城市；尽可能把业务团队派到离项目资源最近的地方。这样做能避免同业过度竞争，使我们的投资经理可以静下心来认真做好每一个项目，同时可以尽可能降低投资成本，缩短服务半径，提高工作效率。”阚治东称。

而欧阳翔宇则认为，对于地域专注战略，非常重要的一个要求便是人才的本地化，目前联想投资已经在当地招聘了两位新员工，这意味着开辟武汉战场的沙重九也有回到北京总部的可能。

中国概念股信任危机源头：审计师举报客户造假

▶上接 17 版

适得其反

“龙昌所罕见的举报客户的行为，本想借机树立规范审计的形象，但现在来看，却是适得其反。”财富指数资本集团总裁黄山指出，如今，龙昌所不仅自己面临美国市场的信任危机，也面临中国客户集体与之决裂的尴尬境地。

财富指数资本集团是一家专门辅导企业海外上市的投行，公司的 5 个客户都是龙昌所进行审计的。黄山指出，从龙昌所举报的公司来看，都是已经上市，与之有着多年业务关系的企业，造假的方式也是惯常使用的手法。

龙昌举报了 4 家中国客户造假的同时，还公开指出尚有多家中国客户涉嫌财务造假，但究竟是哪几家涉嫌造假却并未明示。

秦晓东介绍：“在我们准备上报我们的这些客户企业财务造假的时候，其实也是遇到很多犹豫和劝阻。其中一家财务造假公司的老板跟我们关系很好，他说，如果你这么审，在中国市场会有 80%的 A 股死掉，不要这么严苛。你把我做死了，在中国看还有谁敢找你们做？”

事实上，很多中国公司也没料到这样的后果。据北京一家从事教育领域的企业董事长表示，该公司为了在美国上市曾在龙昌所进行了审计，审计费用约为 15 万美元。

该公司已经在美国证监会通过了审核。当初，这家企业本来是想少花些审计费用，但后来发生了龙昌所的举报，公司不得不又花费巨资聘请了德勤会计师事务所重新审计，上市的进程也延长了几个月。

由此，龙昌所的中国客户们纷纷开始与其决裂。

龙昌所的一位内部员工也坦言，目前公司在中国的业务遇到了瓶颈，失去了部分客户，未来的业务拓展难度很大。财富指数资本集团总裁黄山也表示，目前他辅导的 5 个客户因财务审计无法取得投资人的信任，全部改换四大会计师事务所。

德勤会计事务所执行总监金健介绍道，中国概念股在美国股市已经产生了集体性信任危机。就目前来说，中国企业赴美国上市，如果不是四大会计师事务所审计的，美国证监会一律不予受理。

> 很多机构开始劝说在美国上市的中国企业主动退市

黄山担忧道，未来中国企业海外上市的财务审计可能要依赖“四大所”才能取得外国投资者信任的话。“国内的中小会计师事务所在开展国外业务时，将面临质疑的目光和艰难的市场环境。”

“这件事情出来之后，我也很伤心，我们其实只是做了我们作为审计师职业范围内最正常的事情，但是却对我们产生了很大的负面影响。”秦晓东无奈地说。

引发“血案”

近两个月以来，中国企业通过反向并购在美国上市的公司，共有 16 家被质疑财务造假，股票在被大幅做空后而停牌。而这一切也许只是刚刚开始。

德勤会计事务所执行总监金健介绍说，目前美国证监会已列出 170 多家公司的黑名单，其中大部分是中国企业，问题就是因为涉嫌财务造假。这些企业取道美国股市的途径均是通过借壳登陆 OTCBB 以及粉单市场，以图转板。

然而，美国股市对于中国概念股失去信任，市场价格一落千丈。一位即将登陆美国股市的中国企业老板抱怨道，按照预计公司在美国主板市场的发行价格为 8 美元，但现在这种环境上市最多只能卖到 2 美元，只好再等待新的市场行情。

“当时我们把这件事情坚持捅出来之后，在美国市场引起了很大的反响。连续有三家中国公司在两周内被停牌。尤其是对中国公司去美国市场融资的影响就更大了，现在除了一些网络公司，其他的中国公司在这里根本就融不到资。”秦晓东直言，“美国人分不清中国的这家公司那家公司，只是一股脑认为这是中国的公司，而这一段时间中国公司也天天出新闻。”

那些公司通过 OTCBB 转主板的希望也越来越渺茫。如今美国已出台了新规，对于由 OTCBB 转主板的捷径加以限制。如纳斯达克就规定，企业需要在 OTCBB 挂牌满半年，在申请转纳斯达克交易前的两个月内，其中有一个月的时间股价不低于 4 美元。而美国交易所则出台新规，转板时公开募集资金不少于 5000 万美元，或者由交易所委派第三方对拟转板申请的公司进行为期不少于 6 周的财务和法律尽职调查。

“如果符合了这些条件，完全可以在美国主板上市，根本用不着借壳。”黄山指出，在这股信任危机下，很多机构开始劝说在美国上市的中国企业主动退市。

业内人士预计，中国概念股遭遇信任危机后，将迎来一股退市潮。

经济观察报 The Economic Observer
中国最具创新企业 中国最佳创新产品 评选活动

创新是企业利润增长的不竭源泉
创新是企业持续发展的有效法宝
中国特色市场经济模式下
如何建立高效实用的创新体系？
企业创新发展的正确之路在何方？
企业创新路径如何选择？



创新推动经济转型
——2011中国创新企业论坛
暨2010中国最具创新企业·2010中国最佳创新产品评选颁奖典礼

时间：2011年6月15日 地点：北京·长江商学院
签到时间：13:30-14:00
活动时间：14:00-17:30
免费参会联系：64209022-1282

2011年6月15日隆重举行，我们将在北京·长江商学院共同鉴证他们的光荣时刻，敬请关注！

2010中国最具创新企业评选
获奖企业榜单：（按拼音顺序）
北大方正集团有限公司
富士胶片（中国）投资有限公司
华硕电脑股份有限公司
江苏龙蟠石化有限公司
联想集团有限公司
宁波方太厨具有限公司
上海沃德医疗有限公司
深圳一达通企业服务有限公司
TCL集团股份有限公司
天津通广三星电子有限公司
中国惠普有限公司
中国银行股份有限公司河南省分行

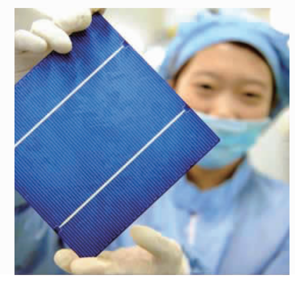
2010中国最佳创新产品评选
获奖产品榜单：（按拼音顺序）
爱国者卡片存储王
惠普HP LaserJet Pro M1213nf 激光一体机
联想乐Phone
三星 Smart TV D8000
中银易货通

活动流程：
嘉宾签到、观众入场
主办方致辞
颁奖：中国最具创新企业奖
中国最佳创新产品奖
主题演讲：创新推动经济转型——中国企业商业模式创新
论坛：创新推动经济转型（上）——开启企业商业模式创新之门
创新推动经济转型（下）——有效制定商业模式创新战略
闭幕

主办单位：经济观察报
学术支持单位：长江商学院 CHEUNG KONG GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS
官方合作媒体：快公司观察 FAST COMPANY OBSERVER

联系人：魏子涵 电话：010-64209022-1292 13911016801 传真：010-64209018 邮箱：weizihan@eeo.com.cn 地址：北京市东城区和平里兴化东里甲7号楼 邮编：100013
贾蕊 电话：010-64209022-1282 13810102027 传真：010-64209018 邮箱：jiarui@eeo.com.cn

天威陷多晶硅魔咒
天威新能源海外投资面临风险的公司名为“Hoku Scientific” 31



首都机场高速公路股权转让迷局 27
北京控股多次表示，将伺机退出持股 96%的首都机场高速公路

英特尔来了中国董事长 29
英特尔以一个人事任命开始了新的角逐，战场是中国

中钢身后事 31
2011 年是中钢准备上市的关键一年



来自中国各地的年轻人，仍然怀抱梦想涌向了富士康　PHOTOTEX/供图

“连跳门”之后转向 新富士康是怎样炼成的

本报记者 张晓晖 万晓晓 李保华 成都、重庆、上海、深圳报道

对富士康科技集团（下称“富士康”）总裁郭台铭而言，让这个旗下拥有 100 万工人的庞然大物平稳运营，是当下最大的挑战。

27 岁的女工何娟从来没有见过郭台铭，2010 年 12 月，在一次由四川内江县政府发起的务工招聘中，她进入成都高新西区富士康旗下鸿富锦公司抛光车间工作。

5 月 20 日晚 7 时余，加班一小时后才去吃晚饭的她经历了突如其来的爆炸。5 月 23 日，记者在富士康成都停产的工厂门口遇到了何娟，她说，如果公司不再给她换个部门干活的话，她很有可能辞去工作，尽管这份工作每个月能够给她带来 2000 多元的收入，跟老家内江当地相比，还算是一份过得去的薪水。

被“诅咒”的富士康？

从 2010 年 1 月开始，富士康员工跳楼自杀的情况接二连三的出现，外界称之为“跳楼门”。

富士康，这家为苹果生产智能手机的全球最大代工企业，始终无法摆脱被“诅咒”的梦魇。2011 年 5 月 26 日凌晨，就在成都工厂事故之后不久，该厂位于成都郫县德源镇的富士康菁英宿舍 C4 栋又发生了一起员工跳楼事件。

某种程度上，富士康的企业发展史，折现出当代中国经济发展的变迁。从 1988 年在深圳设厂开始，富士康这家台湾企业已经在中国大陆运营了 23 年，近年来随着土地升值，生活成本的攀升，富士康开始大规模的往内地迁徙，以降低其营运成本。

2010 年，富士康被福布斯列入全球 500 强中的第 112 位，郭台铭以 55 亿美金位列全球富豪榜第 136 位，也成为台湾首富。

光环的背后，是富士康旗下 100 万年轻员工。

2000 年以前，南下打工是中国所有年轻人的梦想，而富士康似乎能实现他们的梦想，不过，在靠规模化生产才能获得效益的代工业，他们作为劳动力，只是众多生产要素之一。

对富士康而言，利润主要依赖于四大方面：一是廉价的土地；二是廉价的劳动力；三是廉价的融资成本；四是优惠的税收政策。

改革开放后，尤其是在 2000 年之后，各地政府招商引资竞争日趋白热化，富士康以其巨额项目投资、大规模就业和不菲的税收上缴，成为中国各个地方政府竞相追捧的座上宾。

这个过程中，人作为劳动力的构成，在企业的财务报表中，实际远远不如一平方米的土地，百分点后一个数字的税收优惠，或者是 100 万贷款资金一年的使用价值。

但来自中国各地乡村的年轻人，仍然怀抱梦想涌向了富士康。2010 年，中国主要城市普遍经历了一轮物价上涨，多数在富士康工作的年轻人，一个月 2000 元左右的平均薪水，已经不足以支付他们想要的体面生活。

现实与理想的巨大落差，击溃了很多年轻人。

记者在富士康厂房门口遇到的女工何娟，就是其中一位。在短暂的采访过程中，她一直在焦虑的打电话。她说同事的手机丢在了里面，家里人都联系不上同事；她说自己已经是一个孩子的母亲，为了每月 2000 元的薪水在外奔波；她说在抛光车间工作很难受，每天都带着口罩，热得要死；她说，富士康因为代工产品要保密，整个抛光车间只有一个逃生出口，而且进出还要安检；她还说，真的不想继续在抛光车间干活了。

工厂门口的另外一名男员工阿强（应其要求化名）告诉记者，他是从富士康深圳龙华工厂来到成都的，也在抛光车间工作，见到记者之前，他已经在此呆坐了一个上午，希望有机会进工厂把助力自行车开出来。他说，这边（成都市出口加工区）很大，没有助力车，真的很不方便。

富士康成都工厂发生事故后，苹果公司股价应声而跌。原因在于，发生事故的车间，代工的正是苹果公司炙手可热的电子产品 iPad2 和 iPhone4。

5 月 24 日，富士康宣布，中国大陆的所有抛光生产车间停产，以核查是否存在成都事故工厂类似的安全隐患。

内迁背后

从 2010 年开始，郭台铭经常奔走于成渝两地，富士康随后开始了大规模的企业内迁。

跟阿强一样，富士康从深圳龙华迁徙大批员工来到成都。成都郫县的物价比深圳低，富士康员工在成都郫县德源镇的生活，要比深圳好一些。

如果不是因为富士康的到来，德源镇至今仍然是一个不太出名的地方。

德源女孩维妮，2010 年 12 月在自己的博客里发布了一篇日志——“富士康入驻郫县，受伤的是谁？”在文章里，维妮写道：

……在农民们还在为这个蒜涨价丰收而高兴的时候，一个“消息传来了”就是最近屡有“跳楼门”的富士康要来了，征用这块地哦，刚开始从外界传说是富士康要占用德源这一块地，而赔偿安置待遇很好（因为种一辈子的蒜也没有挣到过几十上百万啊，搁谁不乐意啊）……村民在一周之内都很配合的迅速般了家，当一群人正在高兴天上掉馅饼的时候，“噩耗”来了。

折迁后安置会的第一次小规模召开会就闹翻天了……这以后新房子分下来后就成了有装修的钱，却没有过日子的钱了……富士康一来，拆迁了几千户人家都不止，这一瞬间让原本房价低到谷底的房价可是涨高了啊……大产权的房子从每平米 2900 元涨到 4200 元以上；租房者苦啊，少得可怜的折迁过渡费还不够租房子呢？

还听说某些未安排拆迁的村镇，那些村干部还联名上书申请征用他们村子的土地的……

这一切的收益者是谁我不知道，而天平那头的你又是否知道呢？

（http://blog.sina.com.cn/s/blog_62f59ad50100nj3c.html）

被改变的不仅仅是成都郫县德源镇，还有重庆、太原、长沙、武汉，在这些巨大城市旁偏远的郊区小镇，它们的面貌伴随着富士康的到来，一夜之间被完全改变。

富士康的内迁之路大同小异，因为有着 20 多年的大陆企业运营经验，富士康和郭台铭深谙中国的风土人情，也熟知中国那些欠发达省份的地方政府，对外来资本的渴望和对金钱（税收）的顶礼膜拜。

一条完美的企业内迁链条，正在由富士康亲手打造。

最初的招商引资，富士康在与政府的谈判中，就获得了上风——几乎所有的政府都承诺为富士康提供廉价的土地，优惠的税收政策，并且，富士康还要求政府帮助企业处理生产经营环节中可能遇到的重要问题，比如征地，比如富士康进驻当地后，政府要代为解决劳动力紧缺的问题，在企业融资贷款方面提供支持，以及在税收方面得到尽可能的优惠。

由此，世界 500 强企业——富士康作为“代工之王”的神话最终得以延续。

求变之路

2010 年以来，富士康在中国最初的生产基地深圳大规模减员，从沿海到内陆，富士康正在发生巨大的变革。

深圳龙华富士康 WLBG 事业群的一位员工称，他所在的事业群主要做无线通讯设备，在 2010 年 8 月还有约 6 万人，大部分都北迁到了河北廊坊。现在只有 1.7 万人。到今年 7 月，这些人还将继续向各地分流，届时 WLBG 在龙华将只保留 1 万人。如果员工不愿分流将解除劳动合同，公司按照合同条款进行补偿。

之前公司对去廊坊的员工每个人补贴 3000 元，现在这个补贴已经取消了。搬迁到成都去的大部分都是 CNSBG（主要做思科网络）和 IBPBG（主要做苹果）。

富士康一位中层管理人员称，目前富士康深圳在向各地分流，但每天都还在招聘，主要是苹果的相关事业群，富士康目前在深圳地区还有大约 40 万人，在全国人数已经超过 100 万。富士康不会从深圳撤出，未来深圳主要作为研发基地和保留苹果相关的事业群，规模大概在 10 万左右，这和目前富士康深圳园区的承载能力也是相当的。

目前富士康年营业收入超过千亿，绝大部分为来料加工再出口。多年前，富士康产品出口金额占深圳外贸出口总数 20%以上。但总体来说，富士康的税收确实不太高。因为它属于两头在外的，有很多退税等优惠，另外单品的附加值并不算高。但是富士康带来的好处是：增加了就业，繁荣了市场。

目前各个省市政府为招商给出的优惠主要涉及税收和土地。由于企业与政府签订了种种保密条约，本报记者至今未能获得一份完整的富士康与地方政府签署的投资协议书。

2010 年 5 月底举行珠三角贯彻落实“规划纲要”工作会议上，广东省委一高官直言，富士康要把低端产业链转移到外国或其他地区，把在深圳的规模由 40 多万人降到 10 多万人，由此引发经济和就业问题，深圳正着力引进一家汽车公司。深圳市政府的一位高层近期讲话中也提到类似观点。此后还有深圳政府官员表示，深圳需要的是华为而不是富士康。有资料显示，富士康在深圳拥有 22 家具有独立法人资格的下属企业，其中超过一半执行“免抵退”税政策。

深圳龙华富士康行政总经理长李金明曾表示，要从“制造的富士康”向“科技的富士康”转型，富士康在深圳的未来定位就是“研发为主，小量生产”，届时员工人数保留 10 万 -15 万。

深圳社科院城市运营研究中心主任高海燕认为，对于今天的深圳来说，富士康税收已无足重轻。城市的发展正在将部分人口挤出城市，富士康模式只适合劳动力成本非常低的地方，富士康的一些低收入者会在深圳这样的城市格格不入，同时自己也会感到压抑。内地城市正在经历十年前富士康在深圳的阶段，但可能 5 年 10 年后，内陆城市也不需要富士康，富士康又将搬往越南、印度等地。

内陆方面，公开信息显示，郑州市政府一位官员表示，为把富士康引进来，郑州市愿在土地供应、保障、税收、用工服务等各方面给予“最大限度的利益让步”。而山东烟台方面称，富士康在烟台的基地对当地的物流仓储行业起到了很大的推动作用，这也是当时政府招商引资的一个重要出发点。

> 作为当代中国制造业的一个缩影，富士康这家号称“代工之王”的台资企业，正裹着亏损率领着 100 万员工组成的劳动力大军向前迈进

近日，山西大同政府透露，大同将引入总投资 500 亿元的多晶硅项目，参与者包括郭台铭旗下的富士康。此前，也有消息称，鸿海有意在台湾苗栗兴建太阳能电池厂。

富士康董事长兼行政总裁陈伟良表示，全球代工制造竞争日益激烈，代工厂商举步维艰，集团产品价格压力增大；此外，制造成本增加、产品组合改变、研发成本和有关税收的提高，都对公司业绩产生负面影响。陈伟良表示，在寻求资源整合方面，富士康与母公司鸿海集团进行磋商，向其出售太原营运资产，预计此举将有助削减公司的固定经营成本，也可使鸿海在太原地区进一步扩展业务。

据悉，鸿海集团继 2003 年富士康于山西太原投资上百亿元后，将再度斥资 40 亿元人民币于山西晋城扩大投资光通讯产业，预估 2013 年量产，将打造成为具光、机、电高度垂直整合的精密小型化产品的制造基地。

4 月 20 日，富士康集团与安徽省暨合肥市、芜湖市、江淮汽车、奇瑞汽车战略合作协议签署仪式举行。根据省政府与富士康投资合作框架协议，双方将在汽车电子、显示屏、镁铝轻量化、LED、新能源汽车电机 / 电池、精密模具、消费性电子项目等方面开展合作。

吉利控股集团透露，已与富士康集团等接触，将发展新能源车与智能汽车。

江淮汽车与富士康科技集团签署新能源汽车及汽车电子研发及产业化战略合作协议，双方将在新能源汽车与汽车电子研发及产业化方面建立战略协作伙伴关系。

此外，富士康发言人丁祈安透露，富士康控股有限公司将在辽宁兴建两个工业园区。这也是富士康首次在东北进行大规模的投资。

富士康欲进军汽车零部件领域，将在沈阳市和营口市设立两个新厂。在沈阳的工厂主要涉及精密数控机床、纳米铜镁合金汽车零部件项目；而在营口沿海产业基地主要投资合作生产印刷电路板等电子相关产品。有消息称，辽宁投资将超过 10 亿美元。

富士康成都工厂爆炸案后，富士康母公司台湾鸿海精密工业股份有限公司(下称“鸿海”)正式宣布，已暂停旗下所有大陆抛光车间的生产，直到彻底检查后再复工。今年 1 至 4 月，成都厂 iPad2 出货量约为 160 万台，不到总出货量的 1/3。发言人丁祈安表示，生产进度，集团会用赶工方式弥补，而公司有充足的备料。

此外有消息称，富士康在巴西建新厂的地址已经确定，为圣保罗州内地城市朱恩狄艾。新厂将主要负责组装苹果 iPad 和 iPhone。富士康有意在巴西投资 120 亿美元设厂。

在资本市场，富士康将被剔出蓝筹股，对此，富士康董事长陈伟良表示，金融海啸后，富士康业务受到影响，去年下半年开始检讨并进行改善措施，有信心今年营运会有显著改善。未来会考虑终止亏损业务，并集成北京、天津和廊坊的工厂。富士康也将把位于中国太原的厂房，卖给母公司鸿海。集团提供给员工的薪酬在行业上具有竞争和吸引力，而公司业务和员工待遇都已根据规定，要求员工每星期工时不超过 60 小时。

富士康国际（2038.HK）的财报显示，2010 年录得净亏损 2.18 亿美元，报告显示，2010 年富士康员工成本总计达 5.65 亿美元，而 2009 年为 4.85 亿美元，同比增长 16.5%。

作为当代中国制造业的一个缩影，富士康这家号称“代工之王”的台资企业，正裹着亏损率领着 100 万员工组成的劳动力大军向前迈进。



辽通化工与安哥拉国家石油公司的合作因双方不能达成一致意见而终止 IC/供图

无缘安哥拉油企 辽通化工焉知非福

■ 本报记者 彭友 报道

化工

试图进行海外合作的辽通化工(000059.SZ)遭遇了挫折,该公司与安哥拉国家石油公司组建合资公司的事项,因双方不能达成一致意见而终止。

这一看似利空的消息来袭,辽通化工的股价却逆市上涨。据本报了解,虽然合作终止,但辽通化工仍能通过同为中国兵器工业集团(下称"兵器集团")旗下公司的振华石油控股有限公司(下称"振华石油")渠道获得足够的进口原油,今年以来炼油和乙烯业务均迎来景气周期,合资方案的取消使得公司能够充分享受行业景气。

合作失败

5月16日,停牌长达5个多月的辽通化工宣布终止筹划重大资产重组事项。此前,辽通化工拟与安哥拉国家石油公司全资控股的特殊目的公司——安油炼油公司合资设立一家石化公司,辽通化工以部分实物资产出资,安油炼油公司以现金出资,并由合资公司收购公司部分石化类经营性资产。辽通化工为合资公司大股东。

虽然之前传出的信息是重组方案基本确定,中介机构正在制作有关材料。但在谈判最后一刻,双方在重大资产重组有关程序上存在较大分歧,虽然双方就解决该问题提出了各自的解决途径和附加条款,但就涉及双方切身利益的个别条款,不能达成一致意见。为此经董事会研究决定,终止筹划本次重大重组事项。

"安哥拉方面所要求的签字程序与中国证监会要求的不一样,这也是终止原因之一。"辽通化工证券部人士称。

合资事项终止令此前还在憧憬股价翻番的不少投资者大失所望,就在他们犹豫是否应当挂跌停价出逃时,却发现该股竟然封在了涨停板。当天的成交回报显示,虽然有2家机构分别出逃了4500万元和2600万元,但国信证券杭州体育场路营业部一个席位便买入10356万元,同时还有1家机构买入3300万元。5月19日,辽通化工再度大涨8.61%,其中2家机构分别买入了1600万元和1300万元。

"合资终止后,辽通化工暂时不需要为新项目付出,每股收益也就不会被摊薄,"招商证券大客户部一位人士告诉本报。

据银河证券研究员王国平在报告中透露,拟议中的重组方案大致如下:安哥拉国家石油公司出资40个亿,辽通化工拿出一部分石化资产,组成一家合资公司,其中安哥拉国家石油公司股权占比在40%,辽通化工股权占比在60%,然后由合资公司出钱购买剩余的石化资产,由合资公司经营500万吨的炼油,45万吨的乙烯。

但在王国平看来,这一方案严重低于预期,就其本质而言,40个亿占40%的股权,对炼油乙烯项目的权益估值仅为100个亿,这个跟重建一个项目所需的投资有很大的差距;此外,对于辽通化工而言,项目增值的部分还需要交所得税,只能一次性实现资本利得。

王国平认为:"此次跟安哥拉国家石油公司合资,更多的是兵器集团从自身利益出发来考虑这一事件,按照重组方案,对于上市公司并不利,所以双方在重大资产重组有关程序上存在较大分歧不能达成一致意见终止筹划本次重大重组事项,对于上市公司是好事。"

背靠振华石油

虽然是依靠做化肥起家,但辽通化工已经在转型。随着石化装置稳定运行,预计2011年尿素收入将下降到10%左右。公司"十二五"规划计划将炼油能力提升至1000万吨,乙烯产能达到100万吨,届时石化业务将占据绝对地位。

> 辽通化工生产所需500万吨石油从国外进口,通过兵器集团旗下的振华石油代为采购

不少业内人士甚至认为,辽通化工有望打破国内中石化、中石油、中海油对炼油以及下游乙烯生产的垄断,成为中国第四大石化巨头。这种说法的背后,是该公司拥有强大的原油采购渠道。

辽通化工的大股东为华锦集团,实际控制人为兵器集团。辽通化工生产所需500万吨石油从国外进口,通过兵器集团旗下的振华石油代为采购。虽然辽通化工此次与安哥拉石油的合作未能成行,但国泰君安研究员魏涛指出,双方即使合作,仍将通过振华公司代理采购原油,定价模式也不发生变化,合作只是对原油供应的稳定性有益。

振华石油可谓"一家不为人知的石油公司",系专业化国际石油公司,该公司旗下的所有油田均在国外。振华石油可以直接进口石油并自己支配,也成为继两大石油集团之后,国内第三家可为自有炼化企业供给原油的国内企业。2010年振华石油海外油田产量超过500万吨,原油进口量达到1000万吨,这对辽通化工石油原料形成保障。振华石油是中国北方工业公司的全资子公司,北方公司由中国兵器工业集团公司和中国兵器装备集团公司按50:50股份比例联合控股。

此前市场一直传言振华石油将借壳上市,但北方国际(000065.SZ)去年底澄清,振华石油就借壳事情未与公司有过任何接触。随后,市场猜测振华石油会否借壳辽通化工,但江海证券分析师王鹏飞对记者表示,由于集团内部的股权关系复杂,而且振华石油众多海外业务有保密需求,因此借壳上市的可能性并不大。

但上海一家大型私募的研究员告诉记者,从完善产业链的角度看,兵器集团未来也许能够向辽通化工注入资产。因为该集团曾在2009年提出,计划用3年多的时间,把现有110多家成员单位重组为30多个专业化的子集团。

二季度业绩或下滑

今年一季度,辽通化工的净利润高达40785万元,与去年全年业绩41265万元齐平,净利润增长率更是高达327%。

据悉,公司的400万吨炼油和45万吨乙烯装置于2010年成功开车,石化板块成为公司的第一大板块,预计随着炼化一体化装置的稳定运转,石化收入的占比将超过80%。

本报了解到,华锦集团总经理刘云文在集团2011年度安全生产工作会议上曾强调说,一季度取得了开门红,证明投入石化是对的,在华锦产业基础上建立石化产业的选择也是对的。

但在5月6日的经营例会上,刘云文坦陈,虽然一季度生产情况很好,但从4月份开始,企业效益在大幅下降,按照目前市场形势预测,第二季度企业的经营形势不容乐观。

5月9日,华锦集团召开的生产经营调度会,党委书记于小虎称,针对国际市场原油和国内石化产品价格的变化,4月份盈利减少在意料之中。在市场不乐观的情况下,加强管理尤为重要,降低成本是下步工作的重点,加强管理要从内部抓起,扎实开展精细化管理和精益生产。

辽通化工证券部人士称,由于原油、石化产品的价格都在下跌,导致公司二季度的业绩不佳,但化工企业与全球形势的联系很紧密,这种周期性很难避免。

申银万国研究员郑治国指出,辽通化工"十二五"期间的目标为建设千万吨级炼油和百万吨级乙烯产能,目前处于向发改委上报项目的规划阶段,考虑到公司目前资产负债率已达74%,重组项目终止后公司融资需求开始显现,预计2012年再融资的可能性较大。

从OEM到ODM 京东方"阳谋"

■ 本报记者 杨阳 北京报道

制造

成为彩电行业的富士康?这个想法距离京东方有多远?

京东方副总裁张宇手中拿着该公司刚刚在科博会上展出的高清数字交互机描绘五年后中国的家庭会是什么样子:每个房间都安装一块能够接入互联网的屏。当你一踏进屋门,手机就自动连接到室内的个人终端系统上,你甚至可以在每个屋里都和千里之外的朋友通过这块屏幕视频聊天而不用举着手机,类似的例子不胜枚举。

在张宇看来,未来人们将处在一个到处都是显示屏的世界。而京东方的定位也将不再是一个单纯的屏幕生产商,他们将成为屏幕和全套解决方案提供商。那个时候,家电厂商只需要做好自己的产品设计、品牌建设、渠道扩展和售后服务,京东方将可以提供全套流程,为任何一个彩电厂商提供ODM(原始设计制造商)服务。

行业亏损

事实上,这也是京东方在为未来开发潜在市场需求。

过去的一年里,全面板行业都在经历着亏损。友达财报显示,2011年一季度该公司总营业收入为932.3亿新台币(31.71亿美元),合并营业毛损为62.7亿新台币(2.13亿美元),合并毛损率6.7%,合并营业净损则为142.27亿新台币。

友达光电财务长杨本豫表示,这是由于电视面板价格走势不如预期,加上新台币升值所产生的汇率影响,导致第一季营运成绩不尽理想。随着信息类面板价格已于第一季止跌并缓步上扬,展望第二季,电视面板价格有机会开始止跌回升,产能稼动率也可望逐季好转。

到了4月,亏损的势头仍然没有扭转的迹象。友达在4月的合并营业额为331.74亿元新台币,营业额较3月份减少7.7%,与去年同期相比则下降19.4%。

当然,京东方的财报也不例外,2011年第一季度亏损6.75亿元。日本地震对日本和台湾对手的冲击,目前并未使得京东方受益。京东方在公告中归结为三方面原因:一是公司主要产品价格仍未明显回暖,持续处于低位徘徊;二是公司在北京的5代线开始向小尺寸市场全面改造,增加费用;三是合肥6代线受产能爬坡影响,产生了一定亏损。

现在,出现了所有面板厂商都不愿看到的局面:在需求不旺的情况下,竞相压价,导致亏损连连。事实上,如果需求恢复,就目前的产能看还远没有达到供过于求。

调整架构

在目前液晶电视市场需求不旺的情况下,更赚钱的其实是一些小屏幕面板。

友达光电财务长杨本豫也表示该公司也将积极调整产品组合,逐季增加高端产品例如智能手机、平板计算机、LED及3D等产品之比重,以求提升营收规模与获利率。

张宇表示,京东方也在努力开发更多的应用,例如这家公司即将在6月推出的新型高清数字交互机。它未来的趋势是,让每个电视之间都能互通——两个人可以在不同的地方看电视的时候在屏幕的一角开一个窗口,一边看同一部电影一边聊天,随时评论。

为此,京东方集团旗下的北京京东方多媒体有限责任公司还出资51%控股了长虹网络创新有限责任公司,机顶盒就是这家被收购后的新公司的主打产品。

在京东方看起来,这是一场家电业与电子信息产业重新竞争话语权的战斗,但现在还看不出来哪一方更具优势。

不过,一些传统电视厂商的网络电视生意并不那么好做。中国视像行业协会副会长白为民透露,现在彩电厂商很担心鱼龙混杂的"网络电视"让人们根本不清楚所谓的信息家电到底能有多智能——都能干什么。目前《彩色电视机信息化指数评测通用规范1.0》已经对外公布,未来的彩电产品将贴上"智商"标签。

而彩电厂家们面临的另一个问题是,每个厂家的网络电视都只能接入该厂家自己建立的一个"厂域网",他们要花费大量的版权费用来购买新的电影或者电视剧,为自家的信息电视提供"网上"内容。而且是每个厂家都要自己建立一套这样的后台系统——重复建设严重,版权价格也被哄抬。

> 家电厂商只需要做好自己的产品设计、品牌建设、渠道扩展和售后服务,京东方可以提供ODM服务

显然,构建一个网络上的片库并不是这些彩电巨头的长项。到目前为止,对这块运营最为熟练的其实是拿着外国风投的互联网视频公司,如优酷、土豆、搜狐等等。

张宇称,京东方也正在试图在这场巨变中重新规划自己最有利的位置,公司既定的突破口就是成为未来信息家电的全套解决方案和面板提供商,让未来的那些家电大佬们专心做自己的品牌、渠道、售后,京东方来做ODM。由于京东方与下游彩电厂商之间并没有竞争关系,因此将最可能成为各家彩电巨头的代工。

联想2010财年总结 移动互联初露头角

■ 本报记者 王然 北京报道

科技

想要成功,没有人可以错过中国,联想深谙其道。尽管比苹果公司的iPad晚推出一年,乐Pad还是供不应求。联想成功跟进移动互联网。

5月26日,联想发布截至2011年3月31日第四季度及全年业绩。联想连续六个季度成为全球前五大电脑厂商中增长最快的厂商,综合销售额较上财年增长30%,营业额首次突破200亿美元,达216亿美元,全球市场份额创下10.2%的历史新高。其中,移动产品占集团整体销售额的3.7%,开始为集团贡献业绩。

中国基因

目前,联想的移动互联网产品乐Phone和乐Pad只在中国销售,直面苹果公司iPhone和iPad的竞争,但是联想的成功经验表明,赢得中国市场才能赢得全球市场。

联想在中国的市场份额增至历史新高的29.5%。联想集团中国区总经理陈旭东表示,会继续扩大中国市场的占有率,今年预计会在乡镇市场上增加几千个销售网点,中国区的目标是三年内达到35%的市场份额,用户不出30公里都能够买到联想的产品。

其中,令人关注的乐Phone和乐Pad两项联想移动业务,销售额达到8.04亿美元,手机业务同比上升40.3%,联想手机在中国区的市场份额同比增加0.7个百分点至4.7%。

杨元庆给乐Phone下达的任务是销量到年底至少要翻番,而刚刚上市的乐Pad目前处在"供不应求"状态,其销量则要占据整个平板电脑市场的15%-20%。

柳传志对乐Pad目标非常有信心,柳传志结合自己的实际体会,"在中国非常流行玩植物大战僵尸,我在iPad上玩不起来,就是僵尸和植物的解释都是英文的,但是在乐Pad上全部是中文的。"

乐Pad支持全中文环境,并且内置近50个应用,陈旭东称之为"即开即用"。

不过,对移动互联网产品的市场推广却拉低了整个联想的利润率,财报显示,中国业务的经营溢利上升至5.07亿美元,但经营利润率则由上一财年的5.6%下降至5.1%。经营利润率受压的主要原因是增加了对新产品乐Phone及乐Pad的市场推广费用。

杨元庆表示,新市场初期主要是扩大市场份额,销量增长,而不是改善利润,当市场份额超过10%以后,会要求转为盈利方向。

乐Pad于3月16日预售,淘宝商城一个星期就预售2000台。

"乐Pad大大地超出了我们的预测,我们在尽量地想提高供应量,估计下个月量会追赶上来。"联想集团高级副总裁、MIDH总裁刘军说。

大互联战略

2009年初,柳传志重新担任联想集团董事局主席、杨元庆重回CEO岗位后,重新谋划集团布局,推出双拳战略,即一方面"保卫"中国业务和全球企业客户业务,另一方面"进攻"新兴市场和全球交易型业务市场。这一战略的推出和执行,使得联想去年业绩迅速扭亏为盈,今年盈利进一步提升。但是,柳传志坦陈,当前,联想面临的新的严峻考验,就是移动互联网出现以后,联想能否提供新的产品和服务。

联想集团的研发费用较去年同期相比增加41.6%,柳传志表示:"董事会已经批准管理层,每年都会将大部分收益用于加大市场研发费用的投入,以保证公司持续的向前发展。"

联想集团总裁兼COO罗利称会抓住商用平板电脑市场的机会,借助ThinkPad将平板电脑推向全球,而刘军透露,将尽快保证乐Pad平板电脑的供货,并在今年下半年推出乐Pad 2代。

据悉,今年年底,联想还将推出智能电视。

联想上海大区总经理赵翔正在淮海路上寻找一个店面,想建设和苹果一样的联想体验店,而淮海路上就有一家苹果零售店,联想拿什么和苹果硬碰硬?

"联想有本地化的内容资源。"赵翔说,联想与上海广播电视台、上海东方传媒集团有限公司(下称"SMG")合作,联想的互联网电视终端将获得新媒体资源,包括SMG来自全球的高清、高质的视听内容,以及多种非视听增值服务。

赵翔觉得联想优势独特,相对于诺基亚只有手机,联想产品跨域手机、平板电脑、电脑和电视;相对于苹果的广泛应用,联想有本地化的内容资源,并且可以实现在四块屏幕间互联互通。

项目终止股价新低:沃森生物遭“错杀”?

■ 本报记者 彭友 上海报道

医药

曾被市场寄予厚望的疫苗企业沃森生物(300142.SZ)正在逐日创下新低,导火索是在一天之内发布了停止三个项目研发的消息。

“上述项目正是市场看好沃森生物的重要原因,一夜之间全部终止,令投资者陡然间失去方向,更不知道未来会不会有更大的‘炸弹’。”上海一位基金经理助理表示。

从容投资合伙人、医疗基金基金经理姜广策近日在其微博中表示,沃森生物停止这几个项目都是情有可原,实际上公司正是本着对超募资金负责的态度,只可惜市场的心理脆弱至极,错杀个股不足为奇。

三项目同时终止

5月17日,沃森生物披露,公司将停止PIKA鼻粘膜免疫流行性感冒裂解疫苗的研发;停止人工合成的单链寡核苷酸增效狂犬疫苗的研发;葛兰素史克终止与全资子公司沃森葛兰就麻腮风疫苗项目合作事宜。这一系列令市场猝不及防的公告,当天直接将该股股价打到了跌停板,并在随后的交易日继续创下新低。

2010年11月,沃森生物顶着疫苗股概念登陆创业板,发行价为95元、IPO市盈率高达133.8倍。然而,除了打新资金上市首日大赚以外,沃森生物基本上没有给二级市场投资者以赚钱的机会。该股首日创下158元高价后,从此一路下滑,按照复权价计算,该股5月23日创下了最低价78.09元。

“公司并不是随意终止这些项目,背后有着不同的原因,只是在同一时间披露出来而已。”沃森生物证券部人士称。

据该人士介绍,与葛兰素史克终止合作是因为该疫苗项目研发的产品中含有抗生素,而按照《国家药典》的规定,这类疫苗项目是不得含有抗生素的。另外两个项目停止的原因,是因为沃森生物经过评估发现,对方的产品在药效、进程等方面,都没有达到预期的效果。

上述人士还说,这些项目终止是由公司提出来,属于主动控制风险。因为项目还在研发阶段,花费不算多。

实际上,新药研发的风险一直是医药企业心头的针。

礼来全球实验室总裁严伦博2010年底表示,在新药的研发战略当中,非常强调早期的筛选,一个新药不能等进入第二阶段、第三阶段临床,然后再发现问题,那就晚了,我们非常强调早期的论证,觉得取胜的可能性比较大,才会进入下一阶段。

内忧外困

“此前市场对这几个终止的项目都寄予厚望,一旦成功上市,将成为数亿元市场里的领跑者,然而现在却划上了休止符。”前述基金经理助理说。

上海一位私募人士直言,沃森生物上市后的跌跌不休,是由发行价格过高、医药股迎来低谷期、新药研发终止等多个因素造成的。

上述人士指出,沃森生物的主要储备疫苗从2011年开始培养,上市时间要在2014年以后,其中肺炎疫苗尤其值得期待,但前提是各个环节进展顺利。如果要捕捉业绩拐点的话,可能还要等上一段时间。

平安证券分析师凌军认为,三个终止项目均属于临床前项目。即使进入临床,全程完成仍需时5年,项目终止不会对业绩产生影响。为此,依然维持对该公司“推荐”评级,平安证券是沃森生物的上市保荐人。

目前,在主营产品上,沃森生物也面临着激烈竞争。公司的主要产品包括Hib疫苗和冻干AC脑膜炎球菌多糖结合疫苗,但竞争对手智飞生物的同类产品目前正在奋起直追。民生证券分析师李平祝则指出,中期来看,赛诺菲与葛兰素等公司将取得新的Hib疫苗批签发,同时,实力较强的竞争对手诺华去年取得了批文,今年4月份已经取得了批签发,这也将给沃森生物压力。

“内忧外困”导致了沃森生物连续下跌,将一众看好该公司的机构悉数套牢,其中包括王亚伟执掌的华夏大盘、吕俊执掌的从容投资等。

两年未果“国门第一路”股权转让迷局

■ 本报记者 刘伟勋 王芳 严凯 北京报道

交通

过去的两年中,北京市国资委控制的北京控股(0392.HK)多次表示,将伺机退出其持股96%的首都机场高速公路,北京市政府有关部门也曾计划用其他资产注入北京控股以置换出首都机场高速公路的股权,但时至今日,股权转让和资产置换事宜仍悄无声息。

2009年10月起,被称为“国门第一路”的首都机场高速公路由双向收费改为单向收费,北京控股的通行费收入大幅下降,资产置换成为该公司提高收益的可行选择。不过北京控股对本报表示,资产置换不是一种承诺,没有法律效力,目前没有任何具体方案。

两年未果

在一个月前发布的2010年年报中,北京控股再次表示,由于缺乏发展前景,将伺机退出包括首都机场高速公路在内的收费公路业务,将资源投放于较有前景的业务。在2009年年报中,该公司也有相同的表述。

2009年10月1日起,按照北京市交通委和北京市发改委决定,首都机场高速公路调整为出京方向单向收费,进京方向验票单日免费通行。这导致该公路的计费车流量和通行费收入锐减。相较2009年,首都机场高速公路2010年这两项指标分别降至2803万辆次和3.12亿港元,分别下降7%和6%。

北京控股2009年、2010年在首都机场高速公路上的经营利润分别骤降83.1%和21.6%。

北京控股曾在2009年9月底公告称,母公司北京控股集团同意弥补其收入下降而承受的损失。北京市政府有关部门亦原则上计划通过以资产置换的方式彻底解决机场高速公路的问题。

据了解,北京控股集团于2010年9月向北京控股支付1300万元人民币,作为2009年收入下降的补偿。但首都机场高速公路的资产置换工作仍未取得实质性进展。

北京控股有关人士曾在去年底回复本报称,资产置换尚无任何具体方案。经营管理首都机场高速公路的北京首都高速公路发展有限公司一位人士日前对本报表示,公司一切正常,没有出售迹象。

北京控股一位人士表示,资产置换的工作由北京市国资委主导。如果股权转让通过公开招标进行,会对外发布公告;如果不进行招标,就是要走国资委的内部程序。

北京市国资委有关部门拒绝披露这一项目的进展信息。

市场人士分析,鉴于首都机场高速公路的独特地位,其股权可能会转让给在北京市国资委下属的其他国企,最有可能接盘的是首都公路发展集团有限公司(下称“首发集团”),该公司运营管理着包括首都机场第二高速在内的北京市绝大部分高速公路。

不过首发集团一名中层表示,公司没有接手首都机场高速公路的事情。

北京市国资委旗下另一家涉足基础设施投资的国企北京市国有资产经营有限责任公司一位高管也表示,没有听说公司要与北京控股置换机场高速资产的消息。

> 北京控股表示,资产置换不是一种承诺,没有法律效力,目前没有任何具体方案

转让虚实

如果不是北京市政府决定调整这条公路的收费政策,北京控股恐怕不会产生对外转让股权的想法。

全长18.7公里的首都机场高速公路,是目前连接首都国际机场与北京市中心的主要道路,1993年投入运营。这条公路当初立项时被定为“政府收费还贷公路”,收费年限最多为20年,但1997年北京控股香港上市时,首都机场高速公路96%的股权被置入北京控股,性质转为“经营性公路”,并获得北京市政府核准的30年收费经营权,成为北京控股“旱涝保收”的优质资产之一。

国家审计署2008年2月发布的《18个省市收费公路建设运营管理情况审计调查结果》中披露,首都机场高速公路总投资11.65亿元,其中银行贷款7.65亿元,在收费3年多后,北京市于1997年1月重新批准收费30年,至2005年底已收费32亿元,估算剩余收费期内还将收费90亿元。

尽管2009年10月后收费政策被政府调整,但在市场人士看来,首都机场高速因其独特的地理位置和庞大的车流量,仍是不可多得的优质资产。从目前获知的信息看,北京市国资委有意让下属国企接手这一资产,并将其他盈利能力更强的资产注入北京控股。

被认为最有条件接盘首都机场高速公路资产的首发集团,缺少可置换给北京控股、且与后者现有业务协同的资产。北京控股目前的主营业务是燃气、水务和啤酒。

市场人士分析,尽管首都机场高速公路剩余的收费年限仍有16年,但接盘者面对的将是盈利能力不断下降的资产,而且未来政府可能会进一步下调收费标准,甚至取消收费,因此在接手时需要政府给与补偿或提供优惠政策,双方短期内很可能难以达成一致意见。

现在来看,维持首都机场高速公路股权的现有格局,或许是企业和政府最为现实的选择。北京控股可以继续获得这条公路的收益,政府也无需费时费力地进行协调。而对外发布的资产置换计划,或许更多的是展现给资本市场的一种姿态。

北京控股一位人士在发给本报的回复中表示,资产置换不是一种承诺,没有法律效力。



盛大文学微支付“虚实”

■ 本报记者 杨阳 北京报道

互联网

5 月 25 日，盛大文学海外控股公司终于向美国证券交易委员会(SEC)提交了 IPO 申请，计划在纽交所上市，交易代码“READ”，最多筹集 2 亿美元资金。

根据该公司提交的招股说明书，盛大文学 2011 年第一季度实现净营收 1.3875 亿元（约合 2119 万美元），净亏损 369 万元（约合 56.4 万美元）。截至 2011 年 3 月 31 日，现金、现金等价物总额为 2.4095 亿元（约合 3680 万美元）。

盛大文学用来给华尔街讲故事的招牌菜——线上“微支付”收入事实上只占该公司总收入的 1/4，但用户数却保持着两位数的增长。当然，美国股民看的是增长速度和商业模式，他们买的是“未来”。

微支付：尚不能承受之重

相比于此前的微支付代表——腾讯 QQ 每月 10 元的会员费，盛大文学的钱赚得更加辛苦：每位签约作者的作品首先发布在公共阅读区，供网站用户免费阅读，点击率达到一定的数量后则将被转至 VIP 区，此时读者需要支付每千字 2~5 分钱——盛大文学再与作者分成。这种几分钱的收费业务此前一直是盛大文学线上的主要营收来源。

盛大文学的微支付业务 ARPU 值（平均每位付费用户付费收入）增长较缓慢，从 2008 年第四季度的 27.3 元增至截至 2011 年一季度的 31.9 元。2011 年第一季度的 ARPU 较去年第四季度出现 8.3%负增长。

用户付费意愿的增长缓慢与盛大文学上的作品题材有关。目前盛大文学上的绝大部分作品都是玄幻、穿越、灵异、武侠，题材集中度高，构思大同小异情节雷同者多。那些线上自由作者们很少有靠写作的稿费为生，最赚钱的模式就是将小说炒火，再通过改编电影、电视剧和游戏赚钱。

而那些对文学有较高要求的读者所看的作品则面临着版权上的困境：550 万点击，加上电子书等，作者慕容雪村《原谅我红尘颠倒》给上海玄霆娱乐公司三年授权，按 7:3 的比例分成的最终结果只有 455 元收入。慕容雪村“全身冰凉”之后表示以后不会再与盛大文学合作。无怪上海作家陈村也在微博上感慨，“看到这个结果，传统书籍的作者如何还可能跟盛大合作？”

盛大文学 CEO 侯小强自然早就看到了这些。他表示，所有人都知道数字出版的前景非常光明，即便是最保守的人也不会怀疑数字出版的前景非常好。但目前靠数字出版想要赚到足够多的钱还是有很大障碍，有很多阻力。数字出版的现况是，起点中文网和中国移动两种模式确实可以赚钱，其他的数字出版暂时还不能赚到足够多的钱，所以现实还是比较残酷的。

事实上，盛大文学还要饱受盗版的威胁。因为在当今的互联网上盗版成本实在太低。尽管盛大文学诉百度侵权案一审已经在 5 月 10 日以百度侵权成立胜诉，盛大文学获赔经济损失 50 万元，但那些没有被诉的可以看到盛大文学网络小说的网站却鳞次栉比，数不胜数。

那么盛大文学的未来仅仅建立在这样的微支付基础上吗？

云中书城：出版界的命门

2011 年第一季度，盛大文学线上用户付费收入只占总净收入的 25%。但微支付的贡献不仅是上市时用来给华尔街“讲故事”的“幌子”，它还开启了一个愿意付费的市场，培养了一代开始愿意付费看书的读者。

> 微支付显然不是做大生意的人喜欢的游戏，但却可以为盛大文学发展成为出版业的渠道霸主打好基础

显然，微支付那种零售中的零售业务显然“太累”，不是陈天桥这种做大生意的人喜欢的游戏，但却可以为盛大文学发展成为出版业的渠道霸主打好基础——事实上，成为所有出版社的渠道，才能让盛大文学完成自己的商业奇迹。

在陈天桥的心里，盛大文学最终的发展目标并不是“网上书店冠军”，而是“中国最大的全版权运营基地”，其实质是平台运营商，可以收租、赚广告，还可以拿出版社的分成，是个没有天花板的生意。

侯小强透露，盛大文学这几年收购文学网站的最初计划，是各个公司独立运营，盛大文学做服务。但从 2010 年后半年开始盛大文学开始调整这个战略：除服务外，盛大文学总部还有一个运营实体——云中书城，其核心是“店中店”模式。侯小强的理想是让云中书城成为中国出版业的最大渠道商。

按照他的设想，云中书城就是中国数字出版内容的聚合、管理、分发平台。出版社把所有内容扔到云中书城池子中去，经过云中书城云计算方式输送给下面的所有渠道：例如电信运营商；硬件方面像汉王等；智能手机终端如 Android、苹果手机；甚至还可以输送给更广阔的互联网平台，如腾讯、新浪微博，甚至像百度文库等。

目前盛大文学有一个超过 50 人团队在做三大运营商的渠道工作，专门为中移动、联通和电信做服务，中移动电子书中 50%的份额是由盛大文学提供的。

国美“压榨供应商”争议：薪资不合理滋生灰色地带

■ 本报记者 李丽 姜雷 北京报道

快消

5 月 26 日晚，国美电器发布的 2011 年第一季度未经审核业绩显示，集团销售收入达 136.77 亿元，比 2010 年同期增长 16.08%。综合毛利率自去年的 16.69%增至 18.61%。集团新开门店 37 家，截至 3 月 31 日，门店总数达 856 家。这是陈晓离开后国美新团队交出的第一份答卷，国美董事会主席张大中对此表示非常满意。

而在此前国美多次爆出与供应商关系紧张，压榨供应商现象“重现”等消息，而陈晓走后国美将陈晓时代 5 年开店计划在一年之内实现。

返点质疑

困扰国美的进场费问题已经持续近一个月时间了。5 月 17 日，有供应商向媒体反映国美将返点从原来的 16%提高到 19%。这也被看作是国美内部正在酝酿对供货商采取新一轮的“高压”政策。

国美新闻发言人何阳青称，国美 2010 年财报显示国美利润为 18.4%，净利润 4.8%，如果国美真提高供应商三个点的返点，也就意味着净利润将达 7.8%，这对国美而言是一个利好的消息，“我们的股票就会大涨才对，但是我们的股票并没有很大的涨幅。”

何阳青还强调，目前国内家电连锁行业的利润率在 18%左右，如果这个供应商的返点在 16%，说明国美对这家供应商提供了非常优厚的待遇，即便是返点增加到 19%，这也属于一个正常的水平，并未高出行业的平均水平。

国美中层人士称，仅以这一个例子来说明国美压榨供应商有失偏颇。他分析称，这很可能只是国美针对某一个品牌的家电实施的某种特殊政策。“按照家电连锁行业惯例，基本上国产家电返点在 12%~18%，即使增加一个点，也不能说明什么。”

26 日发布的上述未经审核财报显示，国美综合毛利率自去年的 16.69%增长至 18.61%，这与何阳青所称的行业平均水平 18%的毛利率相当。

与供应商关系

除了喜人的业绩，还有一些问题同样是国美不能忽视的。行业观察人士表示，杜鹃上台后，只是希望重拾黄光裕在位时候的零供关系。但国美出事后，内部管理等都比之前松懈，同时与供应商的谈判能力和强势态度也在不断转变。

本报获悉，国美确实在与供应商关系上有处理不当的地方。“这很大程度上与国美采购体系的低工资有关系。”国美内部人士称。

该人士透露，在行业内，国美普通采购人员的工资每月不到 3000 元，而其他家电连锁的采购平均工资都在 6000 元以上。“很容易滋生一些灰色地带，采购肯定会通过某些方式进一步压榨供应商。”

有供应商向媒体爆料称，国美乱收费的现象很严重，很多店就经常以各种名目向供应商“吃喝卡要”，而且为了及时得到回款，供应商向国美各个环节“进贡”的现象也很普遍。

对此，何阳青的解释称，国美从 2009 年就取消了进店费。只有节假日，国美才会和供应商协商来进行促销活动，“是要联合做促销，供应商和国美都进行了投入。”此外，为避免腐败出现，国美还专门成立了监管部门来防止内部人员“压榨”供应商。

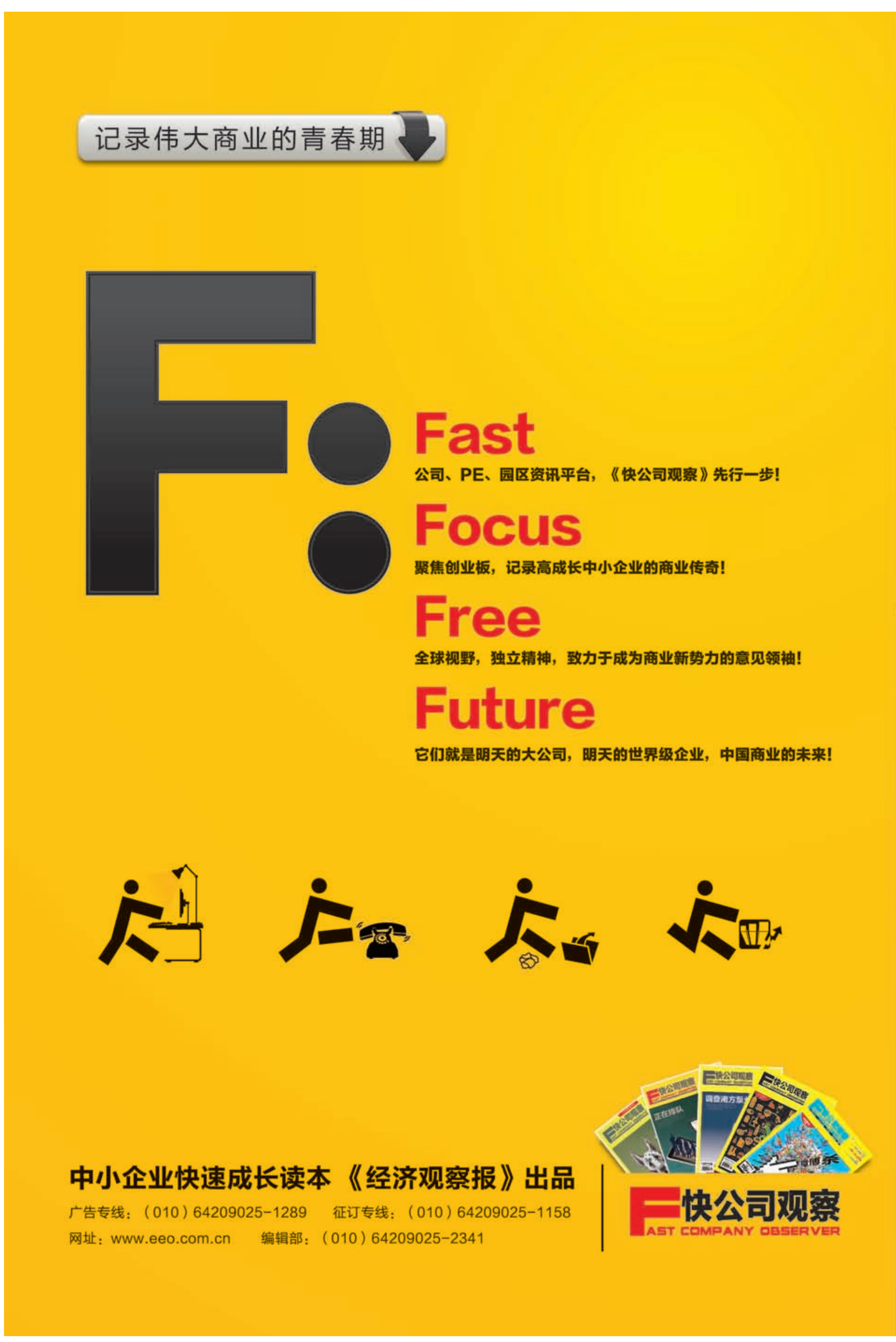
但上述国美内部人士称，国美取消进店费只是换汤不换药，这部分收入被改成了销售支持费，“把分部、门店这些地方收取的权力给取消了，增强了总部和分部采购的权力。”

开店扩张

在今年一季度财报中，国美新开门店 37 家，截至 2011 年 3 月 31 日，门店总数达 856 家，这个数字仅是国美五年规划中开店 480 家中的一部分。陈晓离开后，国美大规模开店让很多人看到了黄光裕时代国美的影子。

陈晓曾提出在 2014 年门店数量达 2000 家，而杜鹃回归后，2011 年新开门店就要达到 480 家，总门店数量在 2011 年就要达到 2014 年的水平。

对于国美的开店计划，很多人认为这是黄光裕时代策略的重现。但何阳青则表示，国美开店并没有“大跃进”，而是理性分析后的结果。“日本最大的家电连锁企业山田电机在日本有 2500 多家店，占据日本市场 25%的市场。而国美只有 1400 多家店，发展 10 多年了只占据中国 10%的市场。这说明国美还有很大的市场空间。”





沃尔玛后院起火 整合好又多再搁置

■ 本报记者 石俊 深圳报道

零售

本月 26 日,本该是沃尔玛整合好又多的收官之日,但是沃尔玛中国公关总部回馈邮件显示,整合之路进展并不顺利。这已经是沃尔玛官方第三次推迟整合完成时间。沃尔玛目前拥有好又多 35%的股权以及额外 30%股份的表决权。4 月,沃尔玛已经通过反垄断审查,现在希望在本财年内完成其他审批流程,完成并购。

“沃尔玛收购好又多不能说毫无进展,已迈出了一步,通过了反垄断审查,并拟定新的收官日期。”业内人士表示。

离四度拟定的收官日期还有短短的 8 个月的时间,正略钧策管理咨询合伙人解永军表示,目前的新问题是,在收购价格方面,之前沃尔玛拟定的收购框架价格约 10 亿美元,而经过 3 年整合,沃尔玛发现好又多产权结构过于复杂,整合起来耗费资金巨大,并且在并购之初,好又多故意隐瞒了这一现象,让一直看重诚信的沃尔玛非常不满,认为好又多不值这个价,双方正在斡旋。

沃尔玛除了整合好又多遇到问题,一位业内人士透露,沃尔玛中国区内部目前也面临着内部斗争,前阵子离职的 CFO 罗睿澜(Roland Lawrence)和 COO 罗世诚(Rob Cissell)一直与中国区一把手关系微妙,离职也是内斗的结果。

四易收官日期

2010 年 2 月,原本是沃尔玛在 2007 年宣布并购后,全面控股好又多的收官日期,但日期推迟至当年 11 月 26 日;2010 年 12 月,沃尔玛中国再次改变控股日期,并发布公告称“沃尔玛和出售方股东达成一致将好又多的交易延期至 2011 年 5 月 26 日。”现在三易收购日期,沃尔玛可谓一波三折。

整合好又多,第一步是整合好又多股权,而好又多创始人,来自台湾的于曰江此前的产权经营,让沃尔玛整合起来后患无穷。

目前沃尔玛拥有好又多 35%的股权,其余 65%的股权构成非常复杂。早前好又多原台湾高管透露,于曰江当时扩张的主要思路是通过朋友或者门店管理人员作为法人代表和股东的名义大举扩张。这就造成了好又多股权分散,一些持股 1%、2%的小股东众多,为日后的沃尔玛整合,埋下隐患。据悉,已有一支好又多 100 多人的团队正在为这场股权变更工作而奋斗。

> 好又多创始人,来自台湾的于曰江此前的产权经营股权分散,让沃尔玛整合起来后患无穷

除此之外,据悉,沃尔玛此前将收购资金已经支付给于曰江,但其后想要更改门店产权时,这些门店的自然人股东却对资金全部支付给于曰江的做法提出不同意见,已经向于曰江支付过款项的沃尔玛当然不愿意再向这些自然人股东二次付款,而于曰江则坚持认为自己才是门店背后实际的股东。

据了解,于曰江在前期已经收到沃尔玛方面的收购款 7.4 亿美元,虽然于曰江目前仍为好又多商业发展有限公司董事长,但圈钱成功的他早已没有把精力放在好又多上,于曰江开始转战各地房地产市场。早前有消息人士爆料,于曰江目前还在珠三角从事鞋业生意,在金融危机期间,于曰江还曾整合了多家台资鞋厂。

一位业内人士透露,在门店的产权这块,沃尔玛方面已经基本上解决了,但也耗费了不少资金和精力。

后院起火

沃尔玛中国整合好又多不力,需要有人来顶雷。有消息称沃尔玛中国区两高管相继离职之事,其实并非起因沃尔玛整合好又多不力,而是二人在营运和销售数据方面有执行上的工作偏差,总部查出来之后追究中国区的责任,而将两人开除。被开除的 CEO 罗世诚主要负责门店经营,而 CFO 罗睿澜负责门店销售数据汇总及对门店预算执行情况监督汇总。

2006 年 11 月加入沃尔玛的中国总裁兼首席执行官陈耀昌,被美国总部授权负责公司在中国的零售业务,及沃尔玛持股 35%的好又多整合业务的重任。虽然整合好又多由陈耀昌主抓,但是在当初购进好又多时,陈还没有到沃尔玛。

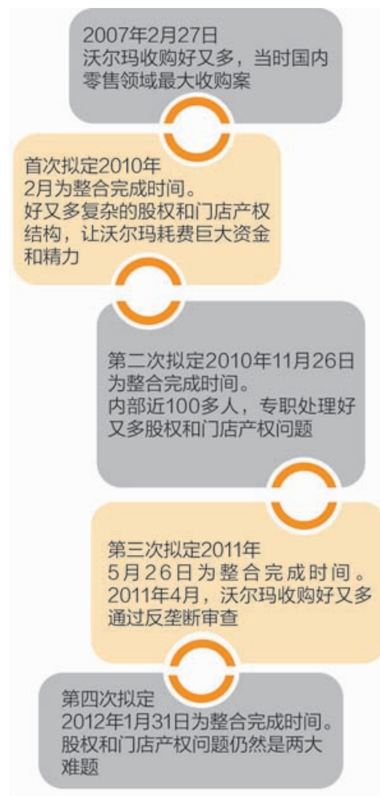
另一位业内人士表示,即使整合好又多不力要找替罪羊,但是首席财务官(CFO)和首席运营官(COO)根本就不负责好又多的整合和收购。

沃尔玛中国最近问题不断,除去老话题整合好又多不力,此前发生的价格欺诈门事件也很让人挠头,更大的问题是,沃尔玛中国区近期在向总部汇报情况时,在销售利润等关键数据出现人为偏差。

沃尔玛在中国的业绩一直都不太好,从 1996 年,第一家沃尔玛进入中国快 20 年,开始盈利还是 2008 年的事。业界认为沃尔玛的灵活性不够,是导致在中国市场的效率低下的主要原因,解永军表示,沃尔玛的优势是供应链做得好,但是总部集权控制配送,使得门店没有自由度,分店的积极性也非常差,即使沃尔玛中国目前的业绩看上去很美,但是预计在短期还不可能挣大钱。

其实沃尔玛中国区的压力一直很大,这次虽然对外宣布了较为光鲜的盈利数据,但是实际上,根据记者掌握到的内部消息,中国区并没有完成总部下达的任务,而中国区相关人员想要通过在经营数据上做手脚,获得总部信任。这次被开除的,除了 CFO 和 COO,负责营运的副总裁也一起被开除了,所以这次被开除的,其实不止两个人。

沃尔玛整合好又多过程



经济观察报 / 制图

英特尔来了中国董事长 拯救“王者”刻不容缓

■ 本报记者 刘丹 王然 北京报道

科技

多次转型均差强人意,这让 PC 时代的王者并不甘心失去舞台,英特尔以一个人事任命开始了新的角逐,战场是中国。

5 月 24 日,英特尔宣布将设立中国董事长一职,并由执行副总裁马宏升(Sean Maloney)出任,此前中国区最高负责人为中国区总裁杨叙。马宏升将会负责英特尔在整个中国区的战略管理。

空降

马宏升将于 8 月上任,具体工作将直接对英特尔 CEO 欧德宁汇报,对现任中国区总裁杨叙的工作没有影响,中国区管理团队的结构没有调整。

马宏升 1982 年加入英特尔公司,被认为是英特尔下一代 CEO。值得一提的是,1995 年马宏升曾经调任香港负责英特尔在亚太区的销售和市场推广。

此前英特尔在中国并没有董事长这一职位。

此次马宏升来中国有两大使命,一个是负责英特尔中国战略,包括怎样使中国成为英特尔全球最大消费市场等一系列整体战略的制定和施行。

英特尔认为,2011 年中国将会成为英特尔最大的 PC 消费市场,这也是非常有意义的一个信号,所以加强在中国市场的比重。

此外,还有一个使命是加速培养中国区的领导人,使中国区领导人成为未来英特尔全球领导人培养对象之一。此前,英特尔在中国实行双核结构,即两名级别等同的负责人共同管理,2007 年以后杨叙一个人负责整个中国市场业务。

资深 IT 分析师曲晓东认为,马宏升出任中国区董事长意味着中国市场在整个英特尔架构中的提升,中国的战略地位加重。英特尔可能在中国有比较大的投入或者项目。

转型

眼下,移动终端兴起,PC 唱衰,英特尔作为传统 PC 时代的巨头,转型似乎刻不容缓。

英特尔转型的动作很多。过去一年,英特尔不仅花费 77 亿美元收购美国安全软件公司 McAfee,而且推出开源系统平台 MeeGo,但是却没有一个能够“开花结果”。

这导致英特尔的行业地位极速下降。

此前,英特尔处于整个 PC 生态链的最上端,PC 的生产厂商都围着它转。但随着智能手机、平板电脑等移动终端设备比重不断上升,PC 行业的影响力正逐渐下降,英特尔也面临比重下滑的情况。

曲晓东认为,这归结于其未能敏感的把握住用户需求变化的脉搏,用户不再像以前一样追求 CPU 的速度,而开始在意用户体验和新潮的设计。而在泛终端时代,商场上首选的不是英特尔,而是 ARM 等芯片,在移动设备上首先考虑的是节电而非速度。

逐鹿中国

英特尔的老搭档微软,也面临着同样的困境。微软希望借助云计算的方式得以延续此前的成功。

英特尔主要以硬件为主。中国将成为终端生产和消费的第一大国,如何在中国获得成功,从而在下一轮 IT 产业发展中找到自己的位置,是英特尔之所以如此重视中国的原因。

在 5 月中旬的英特尔投资者大会上,欧德宁表示英特尔正在经历重大转型,重心转向效能最高的设备。

曲晓东表示,移动设备是唯一的机会,目前英特尔的优势在于计算的性能领先以及节能方面。



盈利能力受质疑 联合利华"执意"涨价背后

■ 本报记者 李丽 北京报道

消费

近日,多家商超已接到联合利华日化产品涨价的通知,此次涨价幅度在10%左右,主要是延续4月初的调价计划。

3月下旬,联合利华(中国)有限公司有关负责人多次发表日化产品涨价言论。此后,国家发改委责成上海市物价局对联合利华的行为依法开展检查,并约谈联合利华负责人,要求其在接受检查期间暂缓原定4月1日执行的调价计划。5月初,国家发改委查明联合利华存在价格违法行为,并开出了200万的罚单。

距离被开罚单不到一个月,联合利华却在风口浪尖上调高了自己旗下部分品牌的价格,被称为"顶风作案"。

涨价

联合利华涨价也许来得迟了一点。

在4月初几大日化公司宣布涨价之时,联合利华接到发改委的约谈通知,联合利华宣布推迟涨价。联合利华大中华区副总裁曾锡文的多次涨价言论也被发改委记录在案,最终被认定"提前散布涨价信息、扰乱市场秩序的行为"而被罚200万。

联合利华这次涨价显然接受了上次的教训,并没有在涨价之前发布任何信息,直接通知商超等渠道对旗下产品进行调价。

正略钧策合伙人薛强表示,一般而言,对于日化品这种日常必需品,一旦宣布要涨价,就会引起市场上的一些变动,老百姓就会提前采购,从而会提高企业的销售量。因此,发改委将这种行为认定为"扰乱市场秩序"。从企业涨价本身而言,涨价是一种正常的市场行为。

发改委回应联合利华涨价时也称,国家发改委对相关企业违法涨价行为进行惩罚的依据是《价格法》,但是目前还没有证据表明联合利华此次涨价过程存在违法行为,而《价格法》也并没有规定企业不能涨价。

正略钧策合伙人陈庚表示,日化品对价格最敏感的是洗衣粉,而且洗衣粉也是利润最薄的品类。4月,欧盟认定联合利华和宝洁进行价格操纵的就是洗衣粉这个品类。据了解,洗衣粉的市场相对比较集中,很容易形成垄断。在欧盟认定国际几大日化巨头形成价格联盟之后,联合利华这次涨价的品牌集中在了洗护产品。

渠道方反馈,这次联合利华调高价格的产品集中在力士品牌和夏士莲品牌,是联合利华洗护产品中的中低端产品,影响面比较大。一旦调高这两个品牌的价格,在销售量不变的情况下,会直接提高联合利华在洗护产品方面的销售额。

一位业内人士称,联合利华在2010年曾经调低了旗下的产品价格,而在4月又开始调高产品价格,这些价格策略的背后有目的性,市场份额与利润是其绕不开的两个因素。

曾锡文曾表示,在日本等国家,联合利华的规模都超过了宝洁,只输在了中国。2009年,宝洁在华销售额200亿元,而联合利华只有80亿元。而且宝洁旗下五大洗化品牌占据了中国洗化市场60%的市场,而联合利华不得不与其他品牌来分食剩下的40%市场。

在市场份额未占先机的情况下,联合利华为提高利润可谓不遗余力:为了宣传旗下"清扬"品牌,该品牌上市后三年多的时间内,在电视广告投放这一块,清扬用去了联合利华全部产品广告费用的1/3甚至一半,其原因是"清扬"品牌被联合利华认为是利润提高的引擎。

业绩

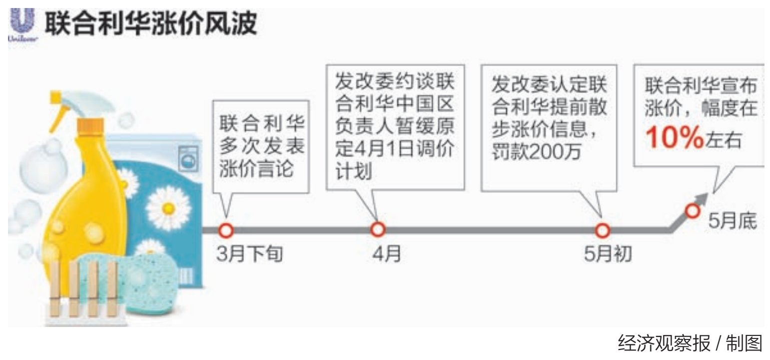
4月28日,联合利华公布了第一季度的业绩:联合利华基本销售额增长了4.3%,基本与公司此前的4.3%增长保持一致,而其竞争对手法国达能集团增长了8.5%,雀巢增长了6.4%。

联合利华第一季度总销售额上涨7%至109亿欧元,联合利华在世界各地价格上涨了1.8%,销售量增加了2.5%,而在新兴市场的销售额就涨了9.9%,占了该集团总销售额的53%。

即便联合利华的一季度财报实现了预期的增长,但是联合利华的股价依然"不给力":一个多月以来,联合利华的股价一直处于下跌趋势。相比之下,联合利华的老对手宝洁的股价却在一个月内处于上升趋势,而且多家机构都给出了相对较高的评级,例如德意志银行就从持有调至买入,富国银行甚至给出了"表现优胜"的评级。

对此,陈庚表示,对于一家海外上市公司而言,股民对公司的盈利能力非常敏感,一旦这家公司的盈利下降,就会影响股民对这家公司的信心,其股价肯定会下跌。

为了增加公司的盈利能力,在巨大的成本压力面前,涨价是一种最直接获得利润的方法。



经济观察报 / 制图

拜耳材料的图谋

■ 本报记者 庞丽静 青岛报道

化工

拜耳材料正在中国全面布局。到目前为止,东部落子上海、南部落子广州。西部刚刚锁定重庆。

5月24日,拜耳材料科技公司在青岛的聚氨酯系统料工厂奠基。这是拜耳落在中国北部的一粒棋子。

与青岛同时奠基的,还包括拜耳在中国的首座生态示范建筑,这是其在中国拓展市场的一个最新动作。

拜耳从上游MDI(二苯基甲烷二异氰酸酯)到下游聚氨酯系统料工厂,到公司看好的中国建筑、电子、汽车等多种行业,都在进行布局,并试图构筑一个更加完整的产业链。

拜耳材料科技亚太区高级副总裁欧慧华表示,在中国的布局还没有结束,还会继续增加投资。拜耳计划在2012年前投入1.1亿欧元资金用于在中国建设五个新的下游生产设施,以贴近用户。预计,2016年,拜耳在中国销售额将达到50亿欧元。是2010年度29亿欧元销售额的近两倍。

中国布局

5月24日,奠基的这座新的聚氨酯系统料工厂,计划于2012年建成投产。

就在之前的5月20日,拜耳在重庆刚刚与当地政府签署投资协议,计划建设中国西部第一个聚碳酸酯色彩效果和设计中心以及聚氨酯系统料工厂项目。

到目前为止,拜耳已经在中国投资21亿欧元,用于上下游的生产基地建设。欧慧华表示,还会再加10亿欧元的投资,主要是在上海的漕泾,增加包括聚氨酯、聚碳酸酯、HDI这些大的设备的投资。2016年前,拜耳在中国投资总计要达到31亿欧元。

拜耳目前是上海最大的外资投资企业,去年在中国,拜耳集团(医药保健,作物科学和材料科技三个子集团)的年销售达到29亿欧元。

中银国际分析师表示,拜耳是综合性跨国公司,但是在中国,拜耳MDI的市场占有率还不是最大。目前烟台万华MDI的市场份额最大,为30%左右。

拜耳在中国的第一个35万吨MDI工厂设在上海漕泾。拜耳正在计划把这个工厂扩成50万吨。到2016年,另一个50万吨的MDI工厂也将投入生产。届时拜耳在中国的产能计划将达到100万吨。

拜耳现有的HDI工厂近期会扩展到8万吨,同时还会增加另外一个5万吨产能的工厂。聚碳酸酯工厂会扩产到50万吨。

欧慧华表示,拜耳在中国不只是扩产能,同时也在扩展研发的能力。研发周期马上也会扩到第三期,中国会变成拜耳全球最重要的一个研发基地。拜耳全球的聚碳酸酯中心,也有望转移到上海来。

拜耳预测,MDI市场供过于求的局面短期不会出现,即使出现也会很短暂。

启动ECB

拜耳刚刚在青岛启动了其在中国的生态商务建筑(ECB,生态商用建筑)计划。拜耳将在青岛黄岛经济技术开发区兴建其在中国的首座生态商务建筑。

拜耳材料科技生态建筑卓越中心总监闻名表示,建1000平方米的生态办公楼,确实不算很大,但是拜耳实际上是希望将其做成一个样板工程。

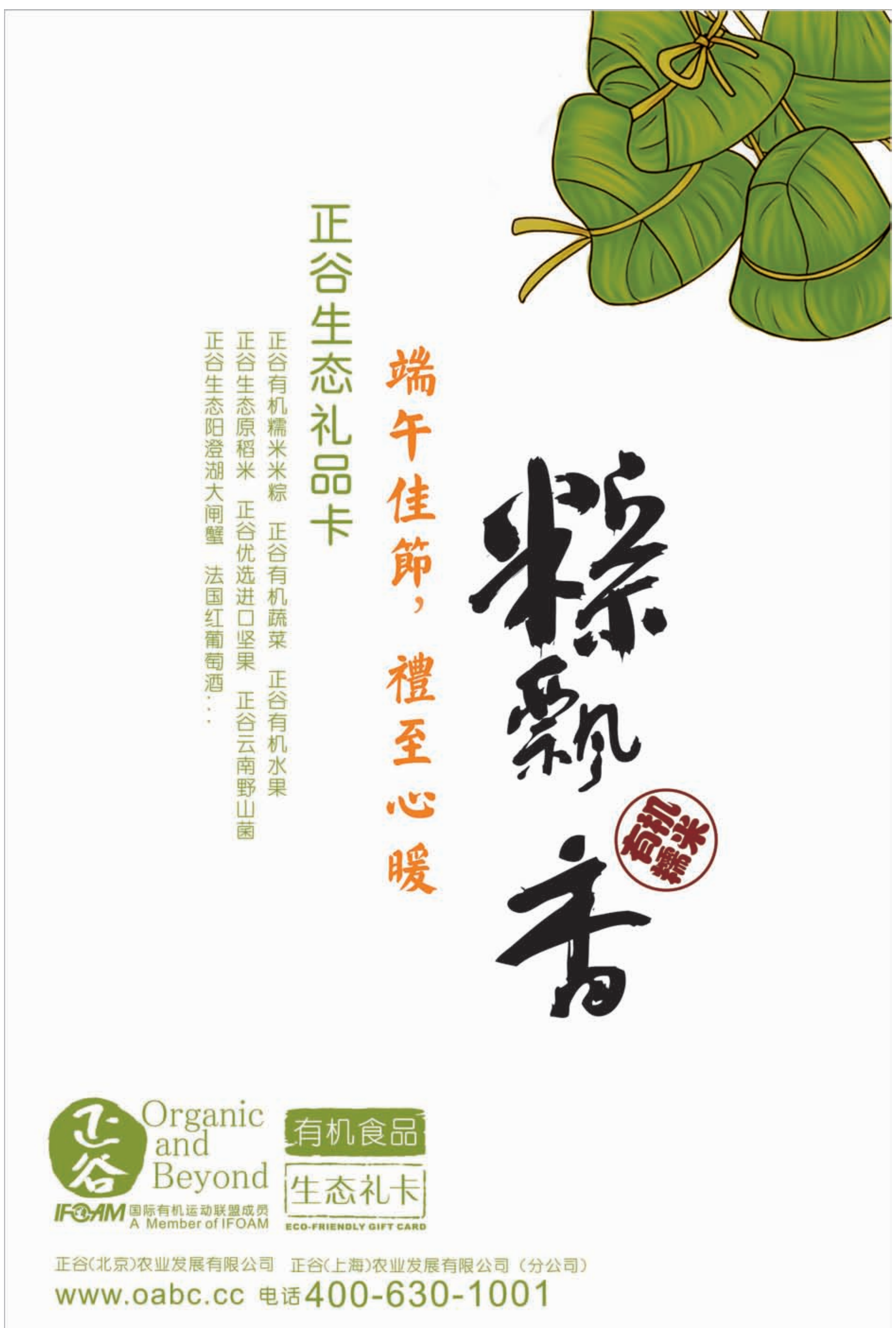
闻名表示,中国是全球最大的建筑市场,如果说"生态商务建筑"概念,能够起到它的样板作用,能证明它所设计的目标,那么就可能在中国的各个地方,推广建造更多这样的生态楼。这将是一个非常广阔的市场。

这座即将在青岛开工的生态商务建筑,是一个减少建筑能耗的方案。

拜耳将使用聚氨酯做保温材料,建设一个保温隔热的结构。这恰好与拜耳在中国MDI市场的扩张相结合。从MDI到生态楼,构成一条完整的产业链。其下游图谋的是中国更广阔的房屋建筑市场。

烟台万华聚氨酯股份有限公司(600309.SH)证券部工作人员对本报表示,使用聚氨酯材料的生态商务建筑,在中国还未起步。

拜耳正在试图在中国分到更多的市场份额。目前拜耳材料科技的市场份额为22%。他们看好中国房屋建筑以及工业生产的快速增长带来的巨大商机,并加紧布局。





中钢身后事

■ 本报记者 姜雷 北京报道

或许只是巧合,就在中国中钢集团公司(下称“中钢集团”)总裁黄天文被免职后的第三天。国家审计署公布了包括中钢集团在内的 17 家央企的 2007-2009 年财务收支审计报告。

针对中钢集团的审计问题主要是两项:投资风险和经营管理风险。

钢铁

接近中钢集团人士称,除了此前传出的与山西中宇 40 亿元债务纠纷外,中钢集团在内部审计中被重点指出的,还包括其与新华联合冶金投资集团有限公司(下称“新华冶金”)合作中资金占用的问题。

记者获悉,中钢集团已成立了专门的工作组解决上述问题。但这仅仅是冰山一角,要改变中钢集团高资产负债率、投资管理混乱的局面,对继任者贾宝军而言仍非易事。

资金占用

审计署的报告指出:“中钢集团被合作伙伴占用资金 88.07 亿元,截至 2010 年 6 月底未对风险状况进行系统评估,未形成有针对性的风险应对预案。”

此前,中钢发言人李可杰在接收新京报采访时称,此次审计署披露资金问题与中钢、山西中宇之间的资金问题“不是一回事”。但记者了解到,审计署在中钢集团内部已明确提出,要加大对逾期预付和应收款项的清收力度。

上述接近中钢人士称,不仅是中宇,中钢集团下属的 3 家专业公司在与新华冶金合作中,也存在大量资金被占用的问题。“具体金额不清楚,但不会比中宇的债务低,不同的是,目前新华冶金的各项业务开展都比较正常,没有出现中宇那样的资金黑洞,风险也相对较小。”

资料显示,新华冶金控股河北纵横钢铁集团公司(下称“纵横钢铁”)、沧州中铁设备制造材料有限公司两大钢铁联合企业,号称资产达 150 亿元以上。由浙江民营商人孙纪木投资创建,综合产能达到 900 万吨以上。

记者了解到,中钢集团与新华冶金的合作始于 2007 年。当时,新华冶金下属纵横钢铁决定在沧州黄骅新建一个年产 600 万吨板材的钢铁联合企业。中钢集团为该企业提供从原料采购、进货运输到工程总承包提供全面配套服务。

> 联合重组后的钢企形成更大规模的产业链,对中钢现有服务模式是一种冲击,同时,冲击还来自本土企业海外投资开发矿产资源力度的加大

该项目总投资 160 亿元,一期打算投资 60 亿元。中钢设备公司负责整个基地建设,矿石将由中钢贸易公司供应,焦炭等会由炉料公司负责,而钢材销售则由中钢钢铁公司负责。

这也成为黄天文当时在中钢集团内部力推的邯郸模式(纵横钢铁总部在邯郸),在中钢内部被视为实践“钢铁行业生产性服务商”的范本。具体地说,从前期的规划到设备提供,再到之后的原材料供应、产品销售等,均由中钢集团负责。

加码

纵横钢铁内部人士称,中钢集团对于该项目十分看重,从黄天文以下各级领导都到该项目进行过考察。“项目进行中中钢集团也通过垫资的方式为项目输血”。

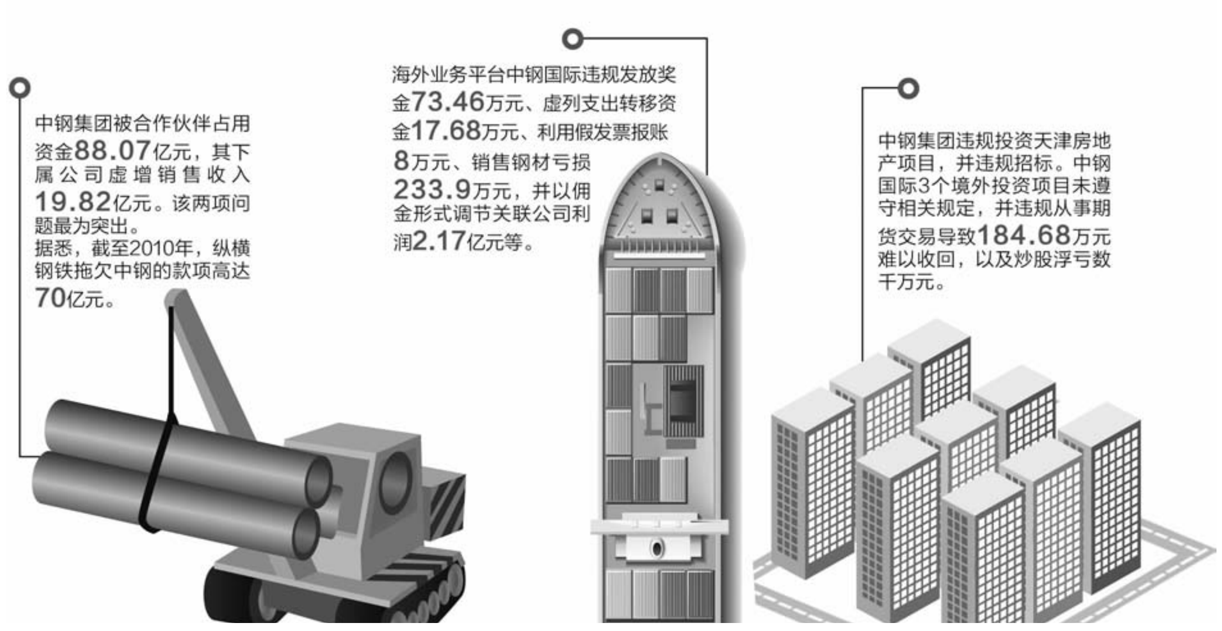
记者获得的一份中钢设备公司内部材料显示,2008 年 8 月,该项目一期完工后,中钢集团和新华冶金达成了协议,形成了扩大中钢集团专业公司与纵横钢铁合作的计划。

具体内容包括,在对沧州中铁装备制造材料有限公司(纵横钢铁子公司)股权价值评估完成前,中钢集团向纵横钢铁增加业务额度 10.5 亿元,其中中钢设备配件供应业务增加 1 亿元。

材料称,对于中钢设备承包建设沧州纵横黄骅新区钢铁联合企业二期工程,在 2008 年 11 月至 2009 年 8 月垫资高峰期间需要集团公司增加的资金额度,中钢集团将统一予以考虑。

中钢内部人士称,中钢集团之前的确在该项目上投入和垫付部分资金。但审计署进驻后,已加强了对新华冶金合作业务的指导。按照资金占用与业务量相匹配的规定,调整了三家专业公司与新华冶金业务合作规模和合作方式。“各专业公司资金占用数量正按要求逐步缩减中。”

审计署通报的中钢集团2007-2009年度财务收支审计结果



经济观察报 / 制图

上述人士称,作为钢铁服务贸易商,中钢集团这样的做法在行业内并不新鲜。处于钢厂下游的贸易商在钢厂面前本来就是弱势。“一般的贸易商都会通过提前支付款项的方式取得钢厂的好感,中钢集团这样的做法也是为了摆脱对钢厂的长期依赖。”

普元林阳投资公司总经理王岩称,从某种意义上,中钢集团这种尝试也未尝不可,与国企打交道不好打,民营企业自然是首先。但必须要规避风险,不能单单对一到两家企业进行投资,尤其民营企业投资的风险更大。

继任者

对于继任者贾宝军来说,首先要解决的就是中钢集团目前存在的各类投资和管理风险问题。记者了解到,2011 年初,中钢集团专门成立了风险管理与审计工作领导小组和办公室。

相关人士称,中钢集团还专门设立了运营改善部,进一步加强了投资管理,强化了投资项目和产业发展规划的归口管理,系统梳理公司各层级企业的股权关系和管理关系,清理和关闭了一批持续亏损的三级以下企业。

上述办公室和审计小组重点加强了对资金占用较大企业的监控,加大了对逾期预付和应收款项的清收力度,6 个月以上应收和 3 个月以上预付账款比 2010 年初共减少 67 亿元。并对资金用量大、采销频繁的公司,要加强采购预付款和销售回款的监控,严格管控账期 3 个月以上的应收账款和预付账款。

记者获悉,中钢集团专门成立中宇工作组,目前山西中宇正在与太钢实施重组。重组后,中钢集团与山西中宇业务问题就将基本得到解决。与新华冶金的业务资金量也得到缓解。

2011 年,中钢集团要实现营业收入 1880 亿元,利润 12.5 亿元,资产负债率降低 1 个百分点以上。在知情人士看来,这并非难以完成的目标,但前提是要把内部管控做好。

上述人士称,目前钢铁业的联合重组频频,重组后的钢企已经形成更大规模的上下游一体产业链,这对中钢集团现有的服务模式是一种冲击。不仅如此,中钢集团虽然前几年在海外加大投资,但现阶段,更多本土企业加大在海外投资开发冶金矿产资源的力度,这也一种冲击。

贾宝军面临的另一个重要任务是运作中钢集团的整体上市。据悉,2010 年,中钢集团已经对部分影响上市进程的相关资产和业务进行了剥离和重组,按时完成了募投项目梳理、环保核查等多项重点工作。

对于中钢集团,2011 年是准备上市的关键一年。“一些上市的关键工作,与相关部门的沟通,与机构投资者沟通,引入战略投资者等等,都是贾宝军需要去协调和促进的。国资委对于中钢集团上市十分重视,这也是衡量其工作能力的一个不具体指标。”曾参与中钢集团长江项目的人士称。

天威一亿美元海外投资或成烫手山芋

■ 本报记者 严凯 北京报道

在日前审计署发布的 17 家央企审计报告中,天威集团旗下天威新能源控股有限公司(下称“天威新能源”)一笔超过 1 亿美元的海外不利投资曝光。

审计署报告指出,2008 年 3 月天威新能源与境外某公司签订 10 年期、4.68 亿美元购货合同,并预付 7900 万美元贷款。2009 年,该境外公司濒临破产、无法履约,天威新能源以债转股方式控股该公司,并再投近 1 亿美元。但“因项目后期投资缺口巨大,截至审计日未能建成投产,前期投资面临风险。”本报多方获悉,天威新能源此次投资的海外公司名为“Hoku Scientific”(下称“Hoku”)。

新能源

资料显示,Hoku 是一家纳斯达克上市的美国公司。该公司曾规划建一个年产 40000 吨的多晶硅厂,但后受多晶硅价格跳水影响一度破产。

2009 年 12 月,天威新能源认购了 Hoku 约 3338 万股股权,约占总股本 60%,成为该公司第一大股东。时至今日,Hoku 已连续三年亏损,该公司筹划多年的多晶硅厂依旧存在近 6000 万美元的资金缺口。

多晶硅魔咒

Hoku2001 年成立,拥有 Hoku 材料和 Hoku 太阳能两全资子公司。2005 年 8 月,Hoku 在纳斯达克上市;2007 年 5 月,该公司开始在爱达荷州投资建设年产 4000 吨电子级多晶硅工厂,在工厂筹建阶段就签署了约 19 亿美元的生产订单。

据 Hoku 规划,该公司位于爱达荷州的多晶硅生产厂预定分两阶段完工,首先于 2010 年 3 月完成 2500 吨多晶硅产能,4000 吨总产能目标则在 2010 年底时达成。

中国可再生能源学会副理事长孟宪淦称,2500 吨的多晶硅产能在当时是个很大的数目。2008 年多晶硅价格暴涨,与上游厂商签订长单在当时看来是规避风险的普遍做法。2008 年,多晶硅价格曾一度暴涨至 400 美元 / 吨。也因此,国内多家光伏企业纷纷与 Hoku 签署长期合约。

2008 年 8 月,天威新能源与 Hoku 签订了多晶硅采购协议,从 2010 年起,Hoku 将提供给天威新能源价值约 1.84 亿欧元的多晶硅料,合同期 10 年。为此,天威新能源预付了 7900 万美元。

“当时多晶硅价格一路飙升,一天一个价,听说 Hoku 将建一个多晶硅厂,没有多想就立马签了协议。”一位曾经供职天威集团的人士称。

除了天威,无锡尚德、江苏林洋、江西晶科也都与 Hoku 签订了为期 10 年的多晶硅长期采购合同。采购总金额分别达 4.37 亿欧元、2.48 亿欧元、1.92 亿欧元。

当时,Hoku 的多晶硅厂的商业模式采取的是使用长单定金支撑项目。但多晶硅价格在经过短暂的暴涨之后开始暴跌,2009 年多晶硅价格暴跌至 100 美元 / 吨以下。这导致 Hoku 以长单定金支撑项目建设的模式难以为继。没有客户愿意签订长单合同,也就没有了巨额定金。2009 年,Hoku 的多晶硅厂因资金问题而停工。

“没有新订单,加上老客户因其无法按期履行新合约,纷纷要求返还预付款,导致 Hoku 的资金链更加紧张,差点被迫倒闭。”上述曾供职于天威集团的人士透露。

与 Hoku 其他客户一样,天威提前支付给 Hoku 的 7900 万美元的预付款项面临着打水漂的风险。而与其他中国公司性质不同的是,天威集团的投资属于国有资产。

出手收购

由于担心预付款泡汤,天威决定出手收购 Hoku。2009 年 12 月,天威新能源认购 Hoku 定向增发的约 3338 万股成第一大股东,Hoku 也成为天威的首家海外控股公司。按股权比例,天威将有权提名 Hoku 董事会 7 名成员中的 4 名,在董事会层面拥有了绝对话语权。

“其实,收购 Hoku 也面临很大的风险,它的多晶硅厂离规划目标还有很大的资金缺口;但不收购,7900 万美元的预付款将泡汤。”上述人士称。但一位了解此次收购的人士称,收购 Hoku 并非有弊无利。上游多晶硅一直是国内光伏企业的短板,天威的收购其实是延伸了自己的产业链。“Hoku 在多晶硅方面的技术还比较先进,这也是天威看重 Hoku 的一点。”该人士说。

作为回报,天威免除了 Hoku 公司 5000 万美元的债务,还通过中国建设银行向其发放 5000 万美元贷款。而天威对 Hoku 的 7900 万美元预付款中,将有 5000 万美元转为 Hoku 股票及权证。同时,天威新能源与 Hoku 在 2009 年 12 月对原协议进行了修改。Hoku 同意天威未来采购多晶硅的一年价格降低 11%。

> 天威集团出面通过贷款等帮助 Hoku 解决已有财务缺口,不过,这意味着天威集团也将面临着更大的财务风险

2010 年 4 月 29 日,Hoku 的多晶硅工厂已成功生产出第一批 518 公斤多晶硅材料。曾供职于天威集团的人士称,作为 Hoku 的第一股东,天威这些多晶硅的销售拥有支配权。

“这意味着,只要 Hoku 能够稳定产量,天威在上游的硅料方面就有了一定的保障。若 4000 吨的产能实现,未来抗风险能力就加强了。”该人士说。

烫手山芋?

不过,近三年来,Hoku 的财务状况却并不理想。2009 和 2010 财年,Hoku 的收入分别为 25.9 万美元和 120 万美元,净亏损分别为 260 万美元和 410 万美元;而且 Hoku 亏损额还在加大。Hoku 2011 财年三季度报显示,截至 2010 年 12 月 31 日,Hoku 净亏损 300 万美元,去年同期为 130 万美元;其已产出的 518 公斤产量与 2500 吨的规划产能相差甚远。上述人士称,Hoku 多晶硅厂建设已停止了一年多,要赶上之前规划的进度是不可能的,并且需要继续投入的资金也非常大。

Hoku 财报显示,截至 2010 年 6 月 30 日,Hoku 在多晶硅厂上投入了大约 2.85 亿美元的资金。Hoku 预计,该多晶硅厂的投入应该在 3.9 亿美元左右。

“作为第一大股东,天威有责任帮助 Hoku 完成项目建设,但现在全球多晶硅产能过剩,价格开始下跌。而 Hoku 前期投入成本过高,未来的投资收益如何还值得商榷。”该人士说。

为了协助 Hoku 多晶硅厂建设,天威除了向 Hoku 贷款外,还多次出面替 Hoku 担保向中国建设银行、招商银行、中信银行等国有银行贷款。

“若没有天威集团,或者说兵装集团的出面担保,以 Hoku 现在的财务状况,将很难在银行获得数额较大的贷款。不过,这意味着天威集团也将面临着更大的财务风险。”上述人士说。

在天威的帮助下,Hoku 在 2010 年末获得了 6750 万美元的债务融资,并在 2011 年 1 月份获得了 1950 万美元的融资。

尽管如此,Hoku 表示,该公司仍然需要 5500~500 万美元的资金来完成多晶硅厂的建设。

在审计署公布审计报告后,天威集团开始采取措施降低风险。目前,天威集团已经调整了 Hoku 的董事会,并委派了董事长。去年 7 月份,天威新能源副总经理张涛被任命为 Hoku 旗下子公司 Hoku Materials 的临时总裁。

产能释放遭遇需求下降 光伏产业景气周期下行

■ 本报记者 万晓晓 上海报道

受政策补贴影响,国内光伏产品价格出现两年来的首次下跌,跌幅甚至超过 30%。且产业链传导,致使组件年初遇冷后,电池、硅片和多晶硅也相继下跌。

国金证券的研究报告发出预警,“这次价格下跌不是简单的短期波动,而是一轮产业景气周期的下行,是前两年大量产能逐渐释放、需求增速下降双重作用导致的供需失衡。“硅片、电池的价格应该跌至行业平均净利润水平,将历时半年,且之前应该要经历一波产能过剩带来的超跌”。

相关报道

这一切,以意大利降低对太阳能的补贴价格举动吹响号角。而与之相对的,是中国光伏业的扩产计划。

价格下跌

意大利降低对太阳能的补贴政策,正影响着中国光伏企业的出货量。市场调研机构 IMS 公布的报告指出,“光伏组件出货量正遭遇两年来的首次下跌”。与此同时,国内光伏产品出现幅度不等的下跌,跌幅甚至超过 30%。

“由于意大利调整对太阳能慷慨补贴的政策,今年一季度的出货量将低于预期,且毛利率从去年 30%左右,跌至 20%左右。”5 月 11 日,英利绿色能源发出第一季度出货量预警,随之股价应声下挫。同样调低出货量的,还有天合光能(NYSE:TSL),将组件出货量由 351MW 下调至 320MW。

天合光能表示,由于意大利上网电价补贴政策的不确定性而带来的组件需求下跌现象。5 月 20 日,英利绿色能源第一季财报显示,第一季度营收为 5.273 亿美元,低于市场预期的 5.675 亿美元,净利润为 5620 万美元。

5 月上旬,意大利光伏政策尘埃落定,作为全球第二大太阳能市场,政策的变化使业内对产品需求过剩、产品价格和企业利润产生担心。

除此之外,光伏电池平均成交价,甚至跌破 1 美元 / 瓦的关卡。上游多晶硅、硅片产品价格,也不敌压力持续下滑。

调研机构 IMS 公布的研究结果显示,今年第一季度,全球光伏组件出货量遭遇两年来的首次下跌,同比出货量下降了近 10%,主要原因是由于意大利上网电价补贴新政策长时间的不确定性。

尽管英利 CEO 苗连生仍表示,刚过去的财季的出货低于预期,我们对完成全年出货的目标抱有信心,将通过持续优化全球销售策略来做到这一点。

但在中投顾问研究员萧函看来,光伏产业正面临金融危机以来最危机的时刻。

“价格下跌不是暂时现象,而是行业即将面临整合的先兆,”萧函认为,“行业需求下滑,竞争激烈,未来将是光伏产业的整合期。”此外,随着国外补贴政策的收缩,中国光伏企业业绩下滑。与此同时,国家也在加大对光伏企业的监管措施。

据悉,中国国家质检总局也正计划对光伏产业进行整顿,针对光伏产业产品进行质量抽查。

“将持续半年”

“这次价格下跌不是简单的短期波动,而是一轮产业景气周期的下行,是前两年大量产能逐渐释放与需求增速下降双重作用导致的供需失衡,”国金证券的研究报告指出,而触发的因素,是意大利与德国市场的超预期。

业内人士告诉本报,除了下游光伏组件价格下跌,上游的多晶硅也出现库存积压现象,而多晶硅价格在未来也仍将下滑。这意味着,产业链上游的企业的利润空间也将再度被挤压。

记者了解,除了组件年初遇冷后,电池、硅片和多晶硅也相继价格下跌。这使得盲目投资,寻求暴利的参与者感到光景不再。甚至有人认为,今年光伏业的遭遇,甚至不啻于金融危机时期。欧洲市场政府补贴下调,将促使国内光伏企业订单量回落,产能积压。

“虽然最坏的日子过去了,但反弹还言之尚早,且不会同时止跌回升。”

▶下转 32 版

清洁阿姨笑容打动了我

■ 联创合伙人 周永凯 口述

我们对行业的信心来自中国巨大的青少年消费市场。目前,这个市场的容量已经超过 3000 亿元,其中,教育和娱乐方面的消费支持每年的增长率达 50%。对文化企业我们关注了很长时间,整个行业环境很好,但是一直没有很好的切入点能够投资一个具体的公司。

创投手记

在接触酷贝拉之前,我听南京一位我方出资人说起过这种模式的青少年体验乐园,他说生意很火爆。我开始关注到这一细分领域,但我对具体是怎样一种体验乐园有担忧,特别害怕看到租了一间屋子弄些活动就说自己是体验乐园。


周永凯

而在见到酷贝拉后,顾虑打消了。首先这是一家规模相当大的全封闭式体验中心,设计团队优秀。第二就是执行,孩子玩乐,服务必须跟上,而且需要乐园在开了十家二十家之后服务一贯地配套,这不容易做到。

其实真正打动我的,是和酷贝拉接触过程中体现出的细节。

我记得第一次去酷贝拉时,见到所有的员工、老师都面带笑容,很敬业,连清洁阿姨都笑着主动和我们打招呼,员工精神面貌很饱满,这是酷贝拉第一个打动我的细节。看到孩子玩乐时的开心和家长的满意,对于企业的第一步考量便通过了。

经过深入了解,会发现团队成员匹配得很好,执行力很强。从每次我去酷贝拉时的行程安排这一细节就能看出,他们会把所有细节都为对方考虑周全。

王跃与徐瑛两人,前者想象力丰富,思维活跃,后者的执行力则可把这些理念很好地落到实处,从宏观到微观都结合在了一起。负责动漫版块的丁磊也是有名的圈内人,领军游戏的何冉也是能人,他们都是有能力想做一番事业的人。我相信只要给钱,他们就能把事情做好。

投企业,自然也要看商业模式,酷贝拉对于六大板块的规划,在公司成立初期就把产业链考虑进去了。

具体来说,现在中国孩子玩的,让大人放心的游戏很少,专业的儿童百货商店也很少,酷贝拉的模式则能够吸引别人在游玩之余去消费,能够和乐园融合在一起。而亲子酒店这一业务的设计初衷则来源于酷贝拉团队注意到了酒店市场的一个细节,即没有一家酒店真正在设计中考虑到了孩子的需求。

动漫来讲,是很好的品牌宣传途径。酷贝拉在今年春节参与了中央电视台的动漫春节晚会,在其中有一个节目,这么年轻的公司能够进入国家级的节目不容易。紧接着他们就把公司动画形象贝贝拉拉做出来了,沿着主线做宣传,配合线上线下的宣传,品牌的效应就和别人完全不同了。别人无法复制它的品牌。

那种单纯的体验乐园复制起来很容易可以开很多家,但是这个产业,最后竞争的就是品牌,而真正能够做成品牌的也就只会有一到两家。品牌连锁的价值和一个单店的价值是不同的,仅从广告上来说,别人就一定会跟着品牌的连锁店来走。

联创在各地都有基金,如果酷贝拉要到某个城市开店,在当地会有好的资源背景,我们的被投企业也可能是他们的客户。

(本报记者王洁露整理,全文见《快公司观察》杂志)

酷贝拉大冒险

■ 本报记者 王洁露 上海报道

“酷贝拉最初的灵感来源于王总带他孩子去日本的 Kidzania 游玩。”湖南酷贝拉欢乐城管理有限公司(下称“酷贝拉”)第二大股东、创始人徐瑛称。

“王总”全名王跃,他做过零售业和房地产,其控股的湖南智煜投资有限公司为酷贝拉第一大股东。而 Kidzania,最早于 1999 年诞生在墨西哥,是世界上第一家面向儿童的职业体验式乐园,开园当年就创造了 82 万入园人次和 227 天的满园纪录。

相关报道

带着孩子游玩归来十分兴奋的王跃找来好友徐瑛,两人在聊天中发现了它的商业诀窍与运营模式。除了做一个中国式的体验乐园外,他们确定了酷贝拉第一个不同之处:把酷贝拉定义为教育机构。

一切围绕着教育机构的基调执行。首先,王跃与徐瑛拉来了第三位股东:湖南出版投资控股集团。徐瑛说:“仅仅有民企是不够的,必须引入国企。”现在的酷贝拉被共青团中央、青少年协会认可为中国体验教育基地,这在同行中是惟一的。

王跃与徐瑛都有着丰富的从业经验,但把酷贝拉的思路变成现实,依然耗去了他们大半年的时间,以及大笔的金钱。

徐瑛说:“做酷贝拉没钱不行。”她认为如果创业者以前的从业经历过于紧凑,可能在做酷贝拉这种项目的时候会过于纠结成本费用,而这有可能影响品质。长沙欢乐园,开门迎客前,初期投资已将近一个亿。

让我们看看这一亿元都花在了哪儿。

体验式乐园的顾客是眼光挑剔的孩子,为了吸引他们的眼球,徐瑛请来了日本、欧美的设计师。欧美设计师主要负责公共建筑和景观环境设计。日本设计师则负责内场馆、企业视觉设计以及服务营运流程的设计。

乐园中需要老师引导孩子互动、体验,一个体验馆大概需要 200-400 名老师。酷贝拉体验馆的老师全部都是全日制员工,上岗前必须接受专业培训。培训师来自两个领域:一是在国内有丰富的从事幼儿和小学教育的专家;二是日本有零售业、百货业企业从业经验的训导师。

当然,仅仅有钱也做不了酷贝拉。长沙酷贝拉欢乐园开园第一天,徐瑛说,所有的管理层都不约而同地从二楼跑到一楼乐园门口,看着不断涌入的孩子们,恨不得自己有足够大的臂膀把他们都搂在怀里。


酷贝拉蛋糕馆 受访者 / 供图

“实在害怕他们在乐园中会发生什么状况。”

每天都会为每一个孩子的到达,为每一个辅导老师工作的热情饱满度,为每一项管理的细节运行操心,所以徐瑛称自己“从未快乐”。

因为不是传统意义上的教育机构,酷贝拉想要持续地吸引孩子,徐瑛和她的团队需要不断地创新,“每个孩子来重复游玩的时候,里面都包含了我们在流程、管理、营运上的创新。”

2009 年 12 月开业的酷贝拉,门票为 150 元一张,乐园内有 70 多个职业体验馆,一天分为上下午两场,各四个小时,入园量平均 3000 人一天,如果适逢春秋游,可达到 4000 人。(全文见《快公司观察》杂志)

光伏产品两年首跌 业内预警将持续半年

上接 31 版

记者了解,现在上游多晶硅也处于下滑阶段。有预计称,多晶硅下跌幅度甚至可能近 40%,而硅片电池价格仍将向下。据悉,多晶硅以从 5 月初的每公斤 78 美元,跌至现在的 64 美元。下跌的原因除了上游企业忙于出货外,还有下游产能所需。去年以来,晶澳太阳能、天威新能源、通威股份等纷纷宣布扩产,阿特斯等也宣布满负荷生产。与之相对的是需求缩减。近日,欧洲光伏产业协会表示,2010 年,光伏组件新的组装量比上一年度提升 130%,而 2011 年,则同比只提升 27%。产业不景气状况迅速反映在股价上,赛维 LDK 等大牌企业股价连创新低。

业内将希望寄托在电荒造成的能源结构思考,以及日本福岛核危机创造的太阳能机遇上。据悉,世界各国相继调整能源利用政策,日本首相菅直人宣布吸取教训调整能源政策重点发展太阳能等清洁能源,德国总理也表示德国将在 2020 年前关闭所有核电站。中国也在前不久宣布将停止审批新的核电项目。

核危机使世界各大传统能源巨头,开始寻求向太阳能等新能源领域转型,BP、皇家壳牌等先后进入该领域。4 月 28 日,法国石油公司道达尔,以 13.8 亿美元的高溢价收购美国最大太阳能电池公司之一 SUNPOWER 公司的六成股份;南非等非洲国家同样也在寻找太阳能发展吗,我国的“十二五规划”也提出了要建设 100 座新能源示范城。

赛维 LDK 董事长彭小峰认为,德国一季度太阳能装机容量已超过核能,所有预测机构都一致认定未来五十年,太阳能发电比例将占所有发电的 50%以上。

东兴证券的调研报告认为,在危机状况下,国内产能达 GW 以上、且拥有前端产业链的企业发货量相对平稳,遭遇的库存,将会在第三、四季度逐渐消化。据悉,目前第一梯队企业硅片毛利率仍高达 50%以上。

汇添富基金观察家论坛
本期话题
中国崛起的瓶颈
主办单位 经济观察报 The Economic Observer
联合主办 汇添富基金管理有限公司
主题阐述
“中国崛起”在海外面临挑战:南海军事冲突的可能性在增加,中美关系将出现拐点,台湾大选将给两岸关系带来更大的不确定因素。这些挑战又将增加国内的困难,给“中国崛起”增添变数。如何了解并应对这些挑战?三位国际问题专家将提出他们的看法。
嘉 宾:
薛理泰 斯坦福大学国际安全和合作中心 研究员
杨希雨 博鳌亚洲论坛研究院 副院长
滕建群 外交部国际问题研究所军控与防扩散研究中心 主任
主持人:
丁力 经济观察报社编辑
时间:6月6日上午10:00——12:00
地点:经济观察报社一楼广告部会议室(东城区和平里兴化东里甲七号楼)
报名电话:
秦蓓蓓 010-64209026-1131 邮箱:qinbeibei@eeo.com.cn
牟晓东 010-64209022-1290 邮箱:muxiaodong@eeo.com.cn

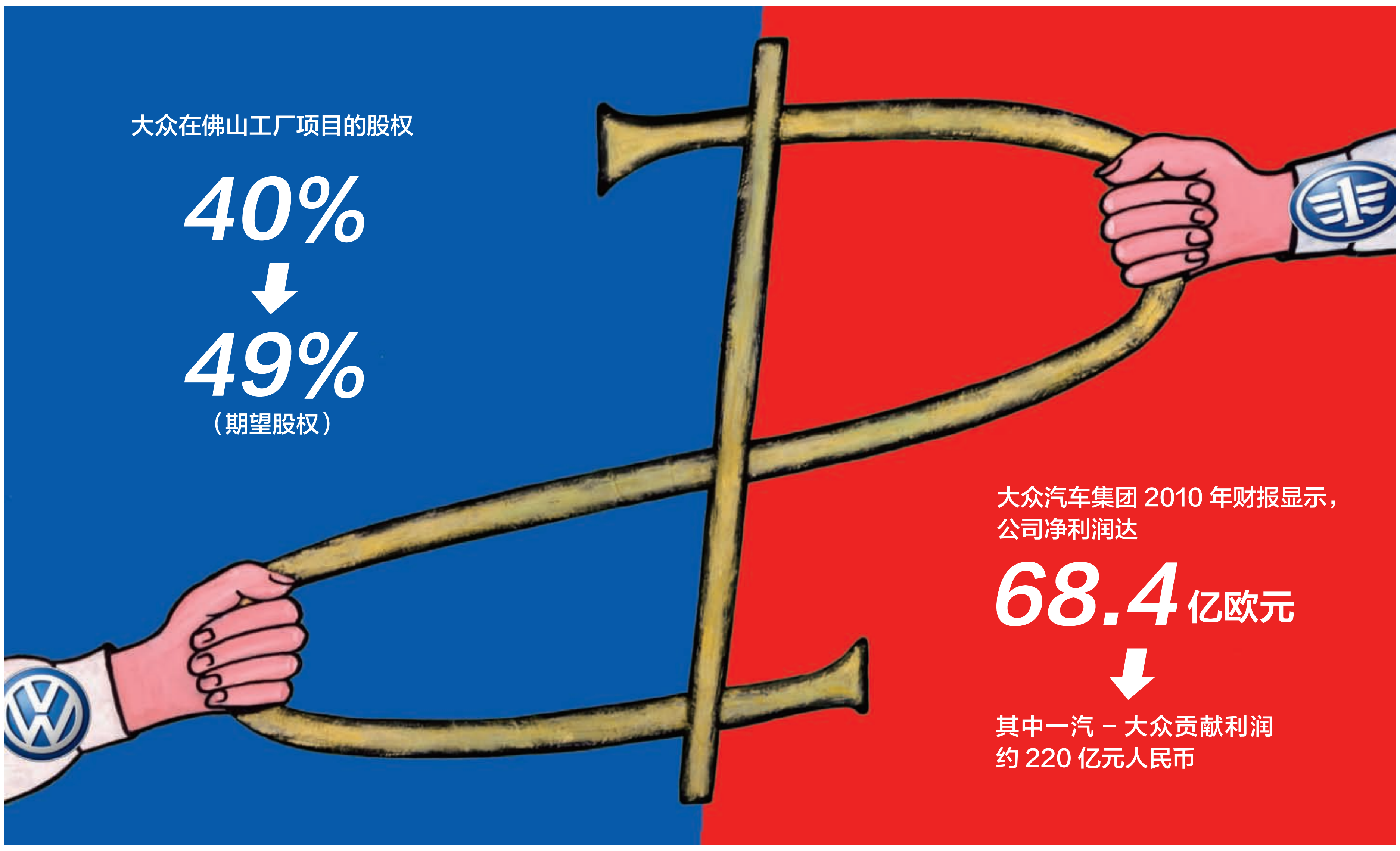




编辑：张耀东 e-mail:zhangyaodong@eeo.com.cn｜美编：周青

复活普锐斯 34
丰田仍纠结于是否将电动车核心技术国产化

150亿投资新能源 中信国安引遐想 35
这是中信国安集团整合上下游资源形成产业优势的一个突出表现



大众收权

■ 本报记者 杨小林 北京报道

在进入中国市场近30年后，德国大众开始重估在这个全球最大汽车市场的利益得失。一则来自一汽-大众内部的消息称，大众有意提高其与一汽合资筹建的位于广东佛山的新工厂股比。

针对大众可能增股佛山工厂的说法，大众中国副总裁杨美虹上周在发给记者的短信中明确表示："我们不会回应这些传闻"。大众中国的回避姿态，并没有冰释外界对大众要增股一汽-大众佛山工厂的猜测。

接近一汽-大众高层的知情人士上周告诉记者，合资股比事关大众切身利益，在一汽-大众合资合同2016年到期前，大众利用佛山项目与一汽"协议增股"，可能是为5年后续约时再谈股权对等话题"预热"。

早在8年前，大众就曾与一汽集团就一汽-大众股权变更之事洽谈过，最终虽未能如愿，但此后大众开始了渐进式"收权"，新成立的发动机、变速器、平台公司等核心零部件工厂，都由大众占据控股权。

蓄谋已久？

"这个可能性不大，在投资主体一汽-大众现有股比不发生改变的情况下，佛山工厂不可能单方面地调整股东双方的持股比例。"一汽-大众总经办相关人士上周在接受记者采访时，否认了大众增股一汽-大众佛山工厂的可行性，不过他坦言这仅仅是个人分析，不代表官方回应。

然而，有消息称，大众有意将佛山工厂中大众的持股比例由原来的40%比60%（一汽60%、大众中国10%、德国大众20%和奥迪10%）变更为49%比51%。"大众高层已经和政府主管部门磋商并达成了共识，相关文件已经在报批。"

在一汽-大众佛山工厂签约一年却迟迟未获得国家发改委批文的背景下，上述消息让一汽-大众佛山项目再添变数。去年6月，一汽-大众佛山项目正式签约，按照一汽-大众与广东省和佛山市南海区达成的投资协议，一汽-大众将投资80亿元在佛山打造一个年产30万辆轿车、产值超千亿的整车工厂。

时至今日，在签约已经过去一年、工厂已然动工的情况下，当事企业却不愿正面回应"批文问题"。业内人士分析称，除了项目批文中缺少政策需要的"合资自主"和"新能源车"两项规划内容外，大众与一汽就新工厂重新调整股比问题进行商讨，可能是延误新工厂如期获批的关键原因。

作为大众在华最赚钱的合资企业，一汽-大众也被公认为是国内最赚钱的整车合资企业。奥迪在海外发布的2010年财报显示，2010年奥迪中国为总部贡献利润2.2亿欧元。而奥迪在一汽-大众占股10%，照此估算，一汽-大众去年光净利润可能就达到约220亿元人民币。

在大众在华事业发展如日中天的时候，狼堡（大众德国总部）应该很清楚，提高在一汽-大众佛山工厂中9%的股比意味着什么。而上述知情人士也向记者透露，先拿佛山工厂"下手"可能是大众为达成扩股整个一汽-大众的第一步。"别人都50%，凭什么我只有40%。"

在所有跨国汽车企业在中国成立的合资公司当中，一汽-大众是国内唯一一家中方占股60%的整车合资企业。即便是比一汽-大众早七年成立的上海大众，中外双方的股权比例都是50%对50%（具体持股比例为：上汽40%、中汽10%、德国大众40%和大众中国10%）。

20年前，当一汽-大众合资公司宣告成立时，为了凸显中德双方在话语权上的对等地位，一汽强烈要求在注册合资公司名称时在"一汽"和"大众"中间加一道杠。但实际上，中德双方在合资公司股比上并不对等。而在中国几乎所有的合资企业当中，50对50的对等股比已经成为惯例。

渐进式"收权"

"最终我们接受了40%和60%，从战略上考虑，50%对50%，与40%和60%差别不大，产品和品牌是我们的，只要双方真心合作，结果都是一样。"大众汽车集团前董事长哈恩博士此前在接受中国媒体采访时，详细阐述过一汽-大众40%对60%股比的由来。

不过现在，时移世易。可能在当时与一汽签约时，哈恩博士无论如何也预想不到，中国有朝一日能成为大众"利润奶牛"和全球最大的市场。

大众集团在今年3月发布的2010年财报显示，公司净利润达68.4亿欧元（折合94.2亿美元）。而据记者了解，其中仅来自南北大众两家整车企业的利润（一汽-大众约220亿元+上海大众约120亿元）就占据了大众全球利润的一半以上，这还不包括零部件采购和进口车销售等环节的盈利。中国市场飞速发展，让大众早在数年前就意识到，当初未能坚持与一汽组建股比对等的合资企业是个令人痛心的失误。

早在2004年，大众就曾与一汽洽谈过一汽-大众的股比问题。只是，因双方已经签署了长达25年的合资协议只能作罢。

让大众感到痛心的同样还有销售利润的流失。

记者了解到，无论是一汽-大众还是上海大众的销售公司，大众占股比例均为40%。其中，2000年才挂牌成立的"上海上汽大众汽车销售有限公司"三方股东（上汽、大众中国和上海大众）股比分别为50%、30%和20%，而一汽-大众销售公司干脆就是一汽-大众的全资子公司。

> 大众有意扩股佛山工厂的背后，是大众重估其在华利益得失后做出的抉择，这个利益诉求或将引发大众与其南北两个合资伙伴的新一轮博弈

"在合资企业初创时，由于公司经营处于亏损阶段，因此无论是上海大众还是一汽-大众生产的产品，都统一由中方设立的销售公司负责销售，如'上汽销'和'一汽销'都承担过类似的职能。"上述知情人士告诉记者，真正到合资公司赚钱的时候，大众显然不愿将更多的销售利润拱手让人。

眼下，一个更大的背景是，大众与一汽的合资合同将在5年后期满。1991年，一汽-大众宣告成立，当时双方签署的合资合同有效期为25年。这意味着，到2016年，大众和一汽将重新"续约"。而按照大众在华盈利逐年增长的势头来看，大众不可能放弃为未来争取更大股权利益的机会。

为了确保在合资事业中获取最大利益，实际上大众早在数年前就从汽车产业链上游，开始了一场渐进式"收权"行动。"尤其是在涉及到发动机和变速箱等核心零部件上，要么是大众独资，要么是组建合资公司但却由大众控股。"

2003年投产的"大众汽车变速器（上海）有限公司"，拉开了大众"外资控股合资企业"的序幕。

这家合资公司的股比机构为：大众中国、一汽轿车和上汽集团分别持股60%、20%和20%。随后建立的大众一汽平台零部件有限公司和大众一汽发动机（大连）有限公司均为大众控股60%合资企业，到去年投产的大众汽车自动变速器（大连）有限公司，则完全为大众集团独资公司。

下一轮博弈

"大众之所以能在零部件合资项目上控股，一是产业政策允许，二也算是一汽对大众在整车合资企业中让出控股权的一种补偿。"上述知情人士向记者透露，实际上大众在整车合资企业当中获得的收益要远远小于中方。"从这个意义上讲，现在中方在股权上做一定的让步，也算情理之中。"

大众有意扩股佛山工厂的背后，是大众重估其在华利益得失后做出的抉择。而业界分析人士则认为，这可能是在中国车市持续高增长的大背景下，大众希望从中"多分一杯羹"。毫无疑问，大众的上述利益诉求或将引发其和南北两个合资伙伴的新一轮博弈。

现在的关键问题是，大众如何跟合资伙伴协商，将合资公司（如一汽-大众或上海上汽大众销售公司）中外方股比提高到一个所谓的"行业平均水平"。"当然，不一定非要50%对50%，对于大众而言，能把股比从40%对60%扳回成49%对51%就算是最大胜利。"

但目前急于整体上市的一汽集团，需要将更多一汽-大众的资产合并到集团财务报表中。况且，作为共和国长子，从各方压力上，一汽集团也是很难将股份让出的。

最近几年，一汽-大众与上海大众之间差异化越发明显。其中，一汽-大众新产品策略多走德国"原汁原味"路线，依靠德国大众的知识产权，在自主研发方面已然落后于上海大众。因此，一汽-大众股权的争夺，很可能会引发大众在华利益再分配的连锁反应。

（本报记者魏黎明对本文亦有贡献）

目标年销千台 中国成为宾利金矿

■ 本报记者 杨小林 北京报道

"这是一个令人振奋的城市、一个出类拔萃的国家，对我们的嘉宾来说，这将会是一次难忘的经历。"对于中国市场，宾利汽车主席兼行政总裁沃尔夫冈·杜翰墨最不缺的就是溢美之词。

上周，宾利全球经销商大会在北京召开。这是创立至今已超过80载的宾利品牌，第一次将全球经销商大会"移师"亚洲。在杜翰墨看来，这是理所当然的。因为北京有宾利全球最大的经销商。

"在宾利全球十大经销商榜单中，来自中国的宾利经销商就占据了四席。"按照宾利的估算，经销商若一年可以卖30台车就可以赚钱，但事实上，去年，宾利中国的每家经销商平均销售超过80台车。今年一季度，中国超越英国，成为宾利全球第二大市场。

中国已成为宾利这样超豪华车的一座金矿。

淘金中国

如果你知道全球每卖出的四辆宾利中，就有一辆被中国的富豪买走，就明白宾利在中国有多受追捧。上月在上海国际车展于中国首发的全新欧陆GT，光在车展期间就接到了50个确定的市场订单。

2010年，中国是宾利第三大重要的单一市场，宾利售出近1000台，销量几乎是2009年的翻倍；踏入2011年首季，宾利中国已实现交车302台，同比增长64%，季度销量更首次超越英国，成为宾利全球第二大市场。

宾利中国董事长麦炯添告诉记者，今年，宾利中国将再次挑战销售纪录，确立年销量超过1000台，增长不低于50%的目标。对于宾利的经销商而言，卖宾利车并不是最大的挑战，如何尽快"兑现"手头积压的订单才是让他们最苦恼的。

例如，宾利在2010年虽然接到了超过千辆的市场订单，但全年交车却只有815台。这些动辄售价超过300万元人民币的超豪华车，因其倡导的"最极致的奢华，经典的传统手工艺，以及非凡卓越的汽车品质"理念而备受中国富豪追捧。

"中国在宾利的业务发展上有着举足轻重的地位，事实上，中国市场的重要性对于全球汽车行业也是如此。所以，我们没有选择其他国家、其他城市。"在回答为何将全球经销商大会选在北京召开时，杜翰墨如此应对。

数据显示，全球每卖出的6辆超豪华品牌汽车，当中就有1辆是被中国买家收入囊中。而宾利在中国的市场占有率远高于这一平均水准。

"2010年全世界超豪华品牌汽车中一共消费了23200台，但据不完全统计，这个数字在中国是3500-3800台。"世爵汽车中国副总经理胡丝羽就曾表示，现在中国的超豪华品牌的消费已经占到了世界的16%-17%的比例。

疯狂布网

如果放在十年前，中国消费者当中鲜有人知道宾利，而那时宾利在中国真的可以用"不名一文"来形容。但是十年后的今天，宾利就由最初于中国市场较为陌生的国际品牌，成为国内商贾名流的心爱座驾。

这其中很大的功劳当属宾利在香港和内地的总代理——大昌行。2002年，在大昌行的带领下，宾利正式登陆中国市场，并由此开启了宾利中国的"黄金岁月"。而宾利更是直接任命来自大昌行的麦炯添，"行权"宾利中国董事长。

麦炯添告诉记者，目前宾利是中国超豪华汽车品牌中网络覆盖最广的品牌，经销商总数由最初的3家增至现时的13家。今年将新增温州等5家经销商，将网络进一步拓展至东北及中西部等地区。

"实际上，经销商一年卖30台宾利车，就能维持盈亏平衡。卖得多当然赚得越多。"麦炯添告诉记者，实际上在2010年，宾利中国的每家经销商销售超过80台车，实际交车也接近70台。

为了进一步做大中国市场的蛋糕，宾利扩网势在必行。"投资一家宾利经销商只要3000万元，因为我们不要求4S模式，展厅和维修可以分离，但要求展厅必须在城市的繁华地带。"

而在经销商扩网之前，宾利中国斥资4300万人民币在上海成立了宾利中国培训学院为全国宾利员工和经销商提供了更广泛的专业培训；零配件中心大幅缩短原厂零件的供应时间，提高服务效率。

此外，宾利中国将升级管理模式，力求以更加现代化的体制经营日益庞大的经销网络。

复活普锐斯

■ 本报记者 杨小林 北京报道

在上一代 Prius 普锐斯停产一年半后，丰田已经将最新一代普锐斯的国产计划提上日程。记者日前从丰田中国和一汽集团内部均获得证实，搭载丰田第三代油电混合动力技术 THS 的普锐斯有望年底前在一汽丰田长春工厂驶下生产线。

“如果没有日本地震的话，可能现在普锐斯已经在长春下线了。”一汽集团内部人士告诉记者，自从上一代普锐斯于去年停产之后，引进第三代普锐斯的生产准备工作就已陆续展开。由于日本地震重创零部件供应商，第三代普锐斯的国产时间表才一拖再拖。

“丰田力争在年底前投产普锐斯。”丰田中国公关部人士也向记者证实，尽管外界知悉甚少，但普锐斯的国产准备工作一直在秘密推进。不过，在如何切实推进普锐斯的国产化问题上，丰田仍未逃脱上一代普锐斯的纠结——是否将涉及三电（电池、电机和电控）的核心技术引入中国。



要降低普锐斯的生产成本，丰田势必要提高零部件现地生产和采购的比例 IC/供图

“有名无实”的国产？

日前，在丰田内部素有“普锐斯之父”之称的技术专家内山田竹志专程赶赴北京，他的现任职务是丰田汽车公司副社长。作为开发第一代普锐斯的总工程师，内山田竹志为这款在全球累计销售已经超过 300 万辆的节能车型立下了汗马功劳。

利用到清华大学参加一次公益论坛的机会，内山田竹志特意约见了中国媒体，并向媒体详细阐述了丰田对于新能源汽车的市场战略。而在内山田竹志抵京前的数小时，丰田特意将正在天津进行“路试”的插电式普锐斯带到了媒体面前，并首次安排媒体对这款电动车进行试乘试驾。

据记者了解，丰田急匆匆地将在全球范围内尚未量产的插电式普锐斯带到中国媒体面前，真实意图可能是为即将投放中国市场的第三代油电混合动力普锐斯提前搜集反馈信息。按照丰田技术专家的说法，在混合动力技术的运用上，插电版与非插电版是“同宗同源”的。

“第三代普锐斯的国产化准备工作已经展开，我们不会率先投产插电式普锐斯。”内山田竹志明确告诉记者，与上一代普锐斯仅仅是通过 CKD 实现国产不同，全新一代普锐斯的国产将依托已经启用的位于江苏常熟的丰田中国研发中心，最大限度地实现本地化生产。

公开资料显示，第三代普锐斯采用了丰田新一代油电混合动力系统，相比老款车型而言最大的改变就在于动力电池由镍氢换成了锂离子，并搭载了全新的 1.8 升发动机，最大功率从原先 1.5 升发动机的 57 千瓦提升至 73 千瓦。发电机输出功率也从上一代的 50 千瓦提升至现在的 60 千瓦。

> 在是否将涉及电动车核心技术“三电”国产的问题上，丰田至今仍未摆脱五年前的“纠结”

而据记者了解，虽然有丰田中国研发中心的技术支援，但丰田并没有将涉及“三电”的核心技术引进中国的意愿。丰田中国相关人士表示，为避免上一代普锐斯国产后因成本居高不下而在市场上“曲高和寡”的尴尬，丰田将最大限度地推进非核心部件的国产化。

“先驱”普锐斯之死

丰田中国有关人士的上述表态，让业界对即将投放市场的第三代普锐斯的市场命运充满忧虑：丰田会在多大程度上推进非核心零部件的国产？上述举措能否让普锐斯的价格变得亲民？更为实际的是，如果不将“三电”的部分技术引入并国产，丰田就无法获得政府补贴。

而那些有意购买普锐斯的中国消费者认为，如果新车在价格上不具备竞争力，第三代普锐斯可能重蹈上一代普锐斯的覆辙。“我也知道普锐斯很节油，但是谁愿意花一辆高配皇冠的价格，去买一辆仅仅能给自己贴一个‘低碳’标签的普锐斯？”

2005 年底，第二代丰田普锐斯在长春一汽丰越工厂下线，仅在新车下线一个月后普锐斯便“火速”投放市场。不过，这款除了轮胎和玻璃是“中国制造”、其他所有核心和非核心零部件均依赖日本进口的 CKD（全散件组装）车型，起步售价却高达 28.8 万元。

然而，在丰田汽车公司的高层看来，将普锐斯第一个除日本本土以外的海外生产基地落户中国，绝对是一个极具战略眼光的英明决策——参与混合动力技术标准制定，在本土厂商来不及“下手”混合动力时，利用技术标准提前筑起保护丰田混合动力技术的“防火墙”。

“当时本土企业大多数不知道混合动力为何物，而丰田率先在中国投产普锐斯，也希望第一时间参与相关技术标准的制定。”五年后，当一位一汽集团技术中心的高管在详解普锐斯在中国的命运时，他毫不客气地点出了丰田当年火速导入普锐斯的“醉翁之意”。

“上一代普锐斯国产化率真的特别低，起步国产时国产化率可能连 1%都不到。”丰田中国相关人士上周向记者证实，业界关于普锐斯国产化率不足 5%的说法并非毫无根据。

由于政府当时对用于 CKD 组装的零部件征收相当于整车税率的 25%关税，加上其他税费综合税率可能高达 40%以上，这直接导致了“国产”普锐斯在中国的售价居高不下。例如，在日本全新一代普锐斯的起售价为 205 万日元（约合 21600 美元），对比之下，上一代国产普锐斯的价格却翻了一番以上。

售价高企的普锐斯让消费者望而却步。来自第三方调研机构波尔卡中国的数据显示，普锐斯从 2006 年到 2009 年的上牌量依次为 1316 辆、943 辆、608 辆和 638 辆。由于一汽丰田早在去年就停产普锐斯，因此当年新车上牌量几乎可以忽略不计。

仍在纠结的丰田

第三代普锐斯能改变上一代普锐斯在中国市场的命运吗？问题的答案取决于丰田愿不愿意将普锐斯真正国产。

“为了提升普锐斯在华市场表现，丰田势必要提高零部件现地生产和采购的比例，以此降低生产成本。”丰田汽车副社长内山田竹志告诉记者，丰田已经意识到了上一代普锐斯在中国“卖不好”的关键问题所在，目前丰田中国研发中心正在加紧推进相关工作。

虽然丰田官方明确表示，全新一代普锐斯最快将在今年底国产下线，并将于 2012 年初投放中国市场，但据记者从丰田中国和一汽集团内部了解到的信息显示，在是否将涉及电动车核心技术“三电”国产的问题上，丰田至今仍未摆脱五年前的“纠结”。

“如果能获得政府补贴的话当然最好，但是丰田国产普锐斯，并不是冲着政府补贴去的。”在面对媒体“不国产部分‘三电’技术可能就无法拿到政府补贴”疑问时，丰田中国的相关人士出言谨慎。而上述表态可能意味着，丰田仍将奉行“国产普锐斯但不国产技术”的保守路线。

“丰田不可能将包括‘三电’在内的核心技术国产，这个问题想都不要想。”一汽集团内部人士上周告诉记者，实际上，第三代普锐斯早在两年前就酝酿国产，但在是否引入核心技术这一关键问题上，有关各方僵持不下。“丰田一直担心，国产后核心技术外泄，日本企业一向如此。”

上述说法似乎也同时解释了，为何丰田中国和一汽丰田直到最近才在媒体面前公开确认第三代普锐斯的国产信息。而据记者了解，第三代普锐斯最早于 2009 年初北美车展上亮相，同年 5 月就在日本本土率先发售。对比之下，普锐斯导入中国的步伐则整整滞后了两年。

对于如何切实降低国产普锐斯的成本，丰田中国相关人士给出的官方回答同样耐人寻味。“我们会加大非核心零部件的国产化；至于核心技术，我们也在朝着本土化的方向努力迈进。”

拒打价格战：奔腾“偷师”丰田

■ 本报记者 杨小林 北京报道

四月车市同比和环比均出现下滑，车市遭遇寒流的警报拉响。而在竞争更为惨烈的中级车市场，一场围绕着价格和价值的厮杀正暗流涌动。

不久前，一汽马自达再次通过经销商“优惠”等方式，将老款马自达 6 在市场终端的实际售价拉低到 14 万元。与此同时，日系 B 级车“三剑客”（雅阁、凯美瑞和天籁）的市场优惠幅度也屡屡被刷新。在要利润还是要份额的抉择中，中级车市场正迎来“史上最严酷”的考验。这一次，以奔腾 B70 和荣威 750 为代表的自主品牌中高级轿车，没有一味地以降价迎合市场，而是坚定地选择了固守价格底线。

开打技术牌

面对竞争对手的步步紧逼，在品牌溢价能力上处于守势的自主品牌中高级车该如何应对？是紧随大流自降身价，还是通过技术革新和丰富配置等市场举措来进一步巩固自身的“性价比”优势，这是考验后者营销智慧的棘手难题。

奔腾固守价格底线不是“墨守成规”，而是在产品价值优势得到进一步巩固的基础上实现的。

近日，悬挂中国一汽统一“鹰”字标识的 2011 款奔腾 B70 在京宣告上市。在定价上，除了其中一款搭载一汽自主研发的 D-Partner 驾驶者伙伴系统的智领型价格为 16.58 万元，其他车型在全面升级的基础上，售价仍然保持不变。

D-Partner 系统是一汽历时 8 年研发打造的，拥有互联互通、智能导航、车辆监控、生活商务、娱乐服务五大核心模块和近 40 项功能，在车内即可完成打电话、收发邮件、上网、开会及安排行程等商务行为。

而在本月中旬，上汽荣威 750 通过同样的手法推出了 2011 款的年度改款车型——在基本上沿用产品的现有价格体系前提下，荣威 750 同样通过配置调整和技术改进，在保护品牌不受价格波动冲击的同时，又巩固了产品既定的价值优势。

“此前，自主品牌参与市场竞争，最常用的手段就是降价。”在业内人士看来，在提升产品上大打“技术牌”，这正是自主品牌营销手法走向成熟的表现。而在新车价格体系逐年“下沉”的趋势下，亟待突围的自主品牌有必要找到除降价以外的“另一条道路”。

“偷师”丰田？

“新产品上市即宣布降价，尤其是大幅度的价格调整，不仅伤了品牌，更伤老顾客的心。”一汽轿车销售公司的相关人士告诉记者，奔腾 B70 通过增配达到不降价的目的，在某种程度上就是“师从”丰田的做法。

实际上，丰田在每次推出年度改款车型时都是如法炮制，以确保其市场终端价格体系趋于稳定。

另据记者了解，除了在自主品牌的营销手法上向丰田“偷师”，一汽轿车每年还从一汽丰田这样的合资公司抽调“精兵强将”，安插到自主品牌的市场和营销等关键岗位。例如，曾在一汽丰田担任常务副总经理的王法长，目前就在一汽轿车任职。

与此同时，奔腾还通过向更高端定位的市场发起冲击，来巩固其在中高端市场的地位。

“现有两款车型奔腾 B70、B50 依然是奔腾家族的中流砥柱，还会不断进行创新升级”，一汽轿车总经理张丕杰告诉记者，在未来商品的规划上，奔腾品牌将主攻 10 万元以上的中级车市场。同时，上海车展发布的主打中高端定位的三款概念车（奔腾 B90、中高端 SUV 和 MPV），也将在未来数年里陆续投放市场。

此外，记者还从一汽轿车内部了解到，为适应更广泛目标人群的需求、清晰产品定位，一汽轿车还将确立新的产品品牌，而首款车型就是原定于奔腾品牌架构下的 B30。实际上，在上海车展发布的概念车 GO，就是专门为都市年轻用户群而打造，这款外观时尚动感的新车型将于 2012 年择机上市。

雪佛兰跃进

■ 本报记者 刘晓林 上海报道

赶在《变形金刚 3》上市之前，5 月 20 日，雪佛兰“爱唯欧”携手其中国区官方代言人——《变形金刚》女主角亮相上海世博园。在中国完成全球“首秀”后，这款战略高端小车将在全球 130 多个国家陆续上市销售。

“爱唯欧将进军国内高端小车市场，同时进一步完善雪佛兰品牌在小车市场的战略布局，实现从高端到中端和中低端细分市场的全线覆盖。”上海通用汽车总经理叶永明强调了爱唯欧之于雪佛兰中国的开篇意义。

爱唯欧只是个开始。“2014 年，雪佛兰核心的竞争力产品将会全部在中国落地。”上海通用市场营销部执行副总监任剑琼表示。

这意味着，继上海车展启动了“全系列时代”之后，在进入中国的第 6 个年头，雪佛兰将不再满足于称霸小型中低端细分市场，而是要随着产品线的“刷新”而大踏步进入“变形”阶段。

抢食高端小车蛋糕

作为雪佛兰在华推出的首款高端小车，爱唯欧诞生于通用全球专门为高端小车打造的平台上。

5 月 20 日，雪佛兰爱唯欧一举发布了两厢、三厢共 12 款车型，价格区间从 8.18 万元到 11.18 万元。与价格不断下沉的赛欧、乐风相比，爱唯欧刷新了雪佛兰小车在华的价格新高，也对雪佛兰已形成多年的低端小车品牌形象带来冲击。

对此，任剑琼称，乐风和赛欧一直是在小车细分市场的中级和中低级领域参与竞争，而爱唯欧面对的则是不把性价比作为唯一考量因素的高端小车人群。上海通用的市场调查显示，这部分细分市场的潜力足够大。

以广丰雅力士为发端，高端小车近几年来在国内的竞争快速升温。统计显示，作为乘用车第二大细分市场，国内小型车单月销量在 18 万辆左右，而其中三分之一是高端小车。

目前，在小车细分市场，雪佛兰覆盖了中端和中低端，但在占整个小车细分市场三分之一的高端市场中仍处于空白。而今年一季度的市场数据显示，虽然国内乘用车市场增幅整体回落，但高端小车市场却仍在持续增长。

> 引入完整的产品谱系、展现更具层次感的品牌定位，已经成为雪佛兰在中国的未来目标

促使雪佛兰在中国小型车市场越做越细的原因正是各“子细分市场”的巨大潜力。另一种说法认为，与欧美的汽车生活已经形成了定势不同，中国被认为是一个充满了不同发展阶段的“梯度”市场。

在任剑琼看来，随着爱唯欧的推出，雪佛兰成为小车市场最能体现中国人汽车消费“梯度”特征的品牌：5 万元区间的雪佛兰赛欧定位为家庭第一辆车；爱唯欧则属于那些还在寻找自己在社会上的位置以及自我个性不加约束的“网络人类”；而中级车科鲁兹则针对充满激情、有奋斗目标的年轻人。

而通用中国总裁甘文维也对记者表示，雪佛兰在中国的消费者要比美国年轻得多。这也是雪佛兰必须在小车市场“精耕”的主要原因。

同时，对于雪佛兰来说，选择此时在中国率先迈出进军高端小车市场的第一步有着现实意义。“在淡季推出新产品，有助于推动整个市场的良性发展”，任剑琼称，今年的淡季还将有很多产品会陆续推出，包括 6 月份上市的科帕奇。

毫无疑问，在雪佛兰品牌已经成为上海通用销量主力的情况下，爱唯欧将成为上海通用下一个营销重点。而爱唯欧之所以早于预期上市也正是为了赶在《变形金刚 3》上映前打造宣传攻势。

“《变形金刚》是雪佛兰的无形资产”，任剑琼表示，在高端跑车 Camaro 到店后，上海通用将在互联网上发起“双蜂行动”，即“大黄蜂”和“小黄蜂”，大黄蜂是 Camaro，而“小黄蜂”正是爱唯欧。显然，上海通用希望爱唯欧能与科鲁兹一样借到《变形金刚》的东风。

不过，面对中国车市正在进行的大范围调整，上海通用的雪佛兰团队对于爱唯欧的市场反应目前并无完全把握，具体销量预期也表示将观望市场反馈而定。

上海通用的谨慎不无道理，作为高端精品小车的开拓者，广丰雅力士上市至今一直处于叫好不叫座的尴尬局面，而后来者也正对这三分之一的小车市场瓜分正酣。

与此同时，通过赛欧、乐风和爱唯欧，雪佛兰在完成小车市场低中高三个子细分市场布局的同时，在价格上也出现了一些重叠。对此，上海通用相关负责人透露，现款的乐风和乐骋将逐渐退市。

入华 6 年后全线压进

“根据中国市场的需求和上海通用的整体部署，雪佛兰要逐步进入其他的细分市场”，任剑琼称，包括在上海车展首发并将在年底进入国内的基于全球中高档轿车平台的迈锐宝、大黄蜂 Camaro 和即将在今年年底国产的科帕奇。

2011 年，在进入中国第 6 个年头及雪佛兰品牌诞辰 100 周年之际，雪佛兰将开启中国市场的全系列时代。

事实上，雪佛兰的主流产品并没有在中国全部落地。据了解，和在中国市场主打小型车不同，雪佛兰在北美的产品谱系覆盖了从中低级车、中级车、中高级车，到紧凑型 SUV、中型 SUV、大型 SUV 以及 MPV 和皮卡等多个细分市场，产品型谱非常齐备。

而从雪佛兰在中国的市场份额来看，去年雪佛兰在零售市场的占有率超过 4%，但是基本上只是在两个细分市场竞争：一个是科鲁兹所在的中级车市场，一个是赛欧和乐风所在的小型车市场，产品相对单薄。

“雪佛兰真正在中国完成布局应该是在 2012 年和 2013 年，准确地说，2014 年的时候，我们核心的、有竞争力的产品将会全部在中国落地。”任剑琼说。

在上海通用的规划中，2014 年是雪佛兰的一个关键节点，除了 SUV 新产品，科鲁兹的下一代产品也将推出，迈锐宝在中国也将会有一定的市场积累。

目前，在占乘用车市场份额 39% 的紧凑型轿车方面，雪佛兰只有科鲁兹一款车型，上海通用希望 2014 年能有一款以上的产品来参与这个细分市场的竞争。而 Volt 沃蓝达则将覆盖更细分的市场。

“在未来，我们希望中高档轿车、中级车、小型车的销量占比能够跟乘用车市场的比例接近，也即中级车、中高档车加在一起大概是 60%，小车是 17%。不过，因为小车的产品比较强，我们可能希望达到 20%，SUV 及其他车型占 10% 到 20%。”任剑琼说。而目前，由于高端产品的缺失，2010 年，科鲁兹加上乐风、乐骋和赛欧的销量占雪佛兰总销量的 80%左右。

此外，与别克品牌的衔接和平衡也是雪佛兰扩充产品线的目的之一。据悉，上海通用最初的设想是靠别克一个品牌去覆盖所有的细分市场，但到 2005 年时，上海通用觉得这种做法会使得品牌很容易被稀释掉，所以启动了多品牌战略，引入了雪佛兰和凯迪拉克。

作为后来者，雪佛兰于 2005 年进入中国时，别克已经有了君威、君越、凯越、GL8 等相对完整的产品线，虽然仅这几年来雪佛兰在销量上增长明显，但在产品布局和品牌定位上仍逊色不少。

“雪佛兰最主要的目标是要赶上节奏”，按照通用汽车的战略计划，未来五年雪佛兰品牌要引入 15 款车，数量超过了别克品牌的 12 款车。

业内分析指出，凭借通用老道的营销功夫，过去 5 年，雪佛兰仅靠几款小车，就在中国高居销量排行榜前列，这也让上海通用看到了更大的转机。引入完整的产品谱系、展现更具层次感的品牌定位，已经成为雪佛兰在中国的未来目标。

150 亿投资新能源 中信国安引遐想

■ 本报记者 魏黎明 广州报道

一项总额约 400 亿元的新能源产业投资,令中信国安盟固利动力科技有限公司(以下简称盟固利)声名再起。与上市公司中信国安(000839)同样隶属于中信集团的盟固利成立于 2000 年,是国内最大的锂电池正极材料钴酸锂和锰酸锂的生产厂家,同时也是国内外唯一大规模生产动力锂离子二次电池的厂家。

“这是一种战略部署,也只有有实力的大企业才做得起来。”中国电池工业协会常务副理事长兼秘书长王敬忠说。

然而,锂离子电池市场前景如何?注册资金仅数千万元的盟固利动力科技有限公司如何撬动如此大的投资?与上市公司中信国安(000839)之间,双方如何处理同业竞争等关系?伴随项目起步,疑问接踵而至。

“大象”起舞

5 月 21 日,中信国安盟固利动力科技有限公司与北汽福田等多家合作伙伴签约,正式启动一项总投资约 400 亿元的大容量锂离子动力电池暨新能源汽车生产项目。

按照相关协议,盟固利动力科技将投资 150 亿元,建设与新能源汽车相关的动力电池正负极材料、单体电池、系统集成项目。该项目将形成年产 20 亿安时锂离子电池的能力,年销售额预计 500 亿元。其他投资将由南方电网、北汽福田以及广东省、中山市等方面负责。

中山市方面提供的计划表明,该项目将在今年上半年开始建设,明年下半年至 2013 年上半年逐步投产。到明年,中山市即希望其新能源产业产值从现在的 400 多亿元上升到 1000 亿元。

事实上,盟固利在中山投资该项目早有先兆。去年 8 月,盟固利和福田汽车等中美 6 家公司在北京成立了“可持续新能源国际联盟”。目前,这个联盟中的大洋电机、美国伊顿公司均在中山市投资建厂。

盟固利公司近年来也在国内多地布局以锂离子电池为主的新能源产业。其中,位于中山市的该项目是目前可知国内最具雄心、也最接近现实的一项锂离子电池产业投资。

“新能源市场会在 5 年后获得一个大的发展,现在提前介入肯定是长线投入,这是一种战略部署。”王敬忠说。

盟固利隶属于中信国安集团,中信国安在青海设有子公司,掌握了锂离子电池的上游资源。王敬忠认为,这是中信国安集团整合上下游资源形成产业优势的一个突出表现。

但他同时认为,目前锂离子电池应用还处于试验阶段,还很不成熟,市场前景也并不十分明朗。就盟固利而言,其曾为北京奥运会、上海世博会以及广州亚运会提供多套电池系统。然而,这样的电池系统在北京奥运期间也仅能通过半自动化生产实现。

> 以巨资投入锂离子电池项目的盟固利动力科技公司与盟固利电源技术公司形成了同业竞争关系,或许只有通过并购重组的方式予以解决

用王敬忠的话说,为保证安全性等,国内用于电动车使用的锂离子电池系统许多程序仍处于手工制作阶段,一时难以形成产业规模。在安全性和电池容量方面,这仍然是当前锂离子电池大规模量产必须跨越的两座“大山”。

融资遐想

对盟固利而言,除了要跨越这样的技术“大山”,还需解决融资问题。150 亿元的巨大投资,按照计划要在三年左右全额实现。即使分期投入,启动资金仍然以数十亿元计。而参与签订协议的盟固利动力科技公司注册资金仅 5000 万元,如何撬动这个投资百亿元的巨大项目?

盟固利在以往的类似项目上,大多选择与当地银行系统合作,引入银行资金作为启动资金。譬如,2009 年 4 月,盟固利动力科技公司与北京银行签署“2 亿元合作协议”,盟固利新能源公司与北京银行签署了“10 亿元合作协议”。

然而,与投资超百亿元相比,这些资金仍然显得杯水车薪。追溯盟固利的隶属关系,其母公司无论是中信国安集团还是中信集团,都“不差钱”。盟固利现任董事长王军,曾是中信集团的董事长,可见中信集团对于盟固利的重视。

在盟固利旗下,除了上述两家公司之外,还有一家电源技术有限公司。2003 年,中信国安收购并控股了该公司,将其纳入上市公司资产范畴。那么,接下来中信国安集团是否将旧事重演,将盟固利动力科技也纳入上市公司,从而满足其庞大的资金需求?

否则,中信国安与盟固利就必然面对同业竞争的局面。在 2003 年中信国安收购盟固利电源技术公司时,曾与集团内相关企业签订了《避免同业竞争协议》。根据协议,相关企业承诺将不再进入盟固利电源技术公司相同领域。

目前,以巨资投入锂离子电池项目的盟固利动力科技公司,事实上开展了与盟固利电源技术公司同样的锂电业务,形成了一定的同业竞争关系。这个问题,或许也只有通过并购重组的方式予以解决。

在 A 股市场上,尽管与中信国安并无直接瓜葛,但每当盟固利公司传出有关锂离子电池产业项目信息时,中信国安的行情总要出现较大波动。在这个大项目和浓厚的新能源概念刺激下,市场不可能停止一些遐想。

然而,相关传闻至今没有确凿依据,或许也终将只是传闻或遐想。就新能源产业的未来而言,过分的乐观或许并不是好事。按照年 20 亿安时产能,每辆锂电池电动车耗费 2 万 -2.6 万安时计算,这部分产能每年将供应约 8 万余辆电动车。

对于新能源汽车的未来一项乐观的预计是,“5 年后我国将形成 200 万辆规模”。而按照国际锂电池协会的数据,2009 年我国实际销售的新能源汽车仅约 5000 台,其中客车仅 2100 台左右。现实与理想的差距相当大。针对“5 年 200 万辆”的说法,王敬忠坦言“有点悬乎”。



悦动低调上市 北京现代“捂价”营销

■ 本报记者 刘晓林 北京报道

5 月 23 日,北京现代新悦动正式上市。与第八代索纳塔相比,新悦动的上市仪式低调了许多,而且首次实施了新车上市但不公布价格的“捂价”营销。

延迟公布价格来吸引市场的关注,这是北京现代为新悦动祭出的新式营销。在这场营销背后,是北京现代无处不在的品牌提升计划。

与此同时,华南市场战略的重要性也再次浮出水面。“北京现代的整个战略重心和资源调配都将向南方转移”,北京现代副总经理、销售本部副本部长刘智丰坦言,日本地震给日系车造成的重创也给这次转移带来了前所未有的机遇。

借“捂价”抓眼球

“此次上市仪式仅局限于北京地区,价格也将在本周内公布。”北京现代品牌传播部宣传科科长李磊表示。

对于为何上市却不公布价格,李磊表示是为了顾及全国其他尚未正式进行新车发布的城市。但记者从相关人士处获悉,这是北京现代刻意而为的“捂价”营销方案,通过延迟发布价格来吸引市场和消费者的关注。

“这种营销方式以前其他品牌也使用过。”业内人士称。虽然北京现代方面表示价格已经制定好,但不排除根据这几天反馈回来的消费者心理预期进行调整的可能性。

刘智丰表示,“新悦动新车发布会首要的是让广大媒体和消费者关注新悦动产品本身,并将大家的价格预期反馈给我们,我们将在完成所有的消费者调查和市场反馈之后,在最快的时间公布价格,这是北京现代营销方式的一次全新尝试。”

虽然低调,但这款号称是悦动品牌上市三年来力度最大的一次改进的新车型,也反映出了进入“第二次飞跃”时期的北京现代的产品战略。

北京现代相关人士称,随着第八代索纳塔在中国的上市,现代新一代的全球车型也开始加快登陆中国的步伐。

此外,在老款悦动的基础上,此次新悦动推出的 10 款车型中增加了 4 款 TOP 顶级版配置车型。



新悦动首次实施了新车上市但不公布价格的“捂价”营销 IC/ 供图

“通过我们对市场的调研发现,中级车的市场有很多客户对整个车型有更高档化的追求,所以这次我们推出的这四款车型,搭载了 MDBS 电动助力转向系统和 AMS 电源管控系统,也增加了 ECO 的经济驾驶模式的提醒”,刘智丰表示,随着消费者需求的高端化,北京现代会在后续车型中继续推出配置更加优化的高端化车型。

显然,自第八代索纳塔开始,北京现代此后推出的所有新车型都要与提升品牌形象的战略任务相呼应。这不仅是提高产品利润率的要求,也是“品牌年”的内容之一。

除了在产品和营销上为品牌升级助力,旨在提升品牌传播力度的管理机构改革也在北京现代内部展开。

记者了解到,为强调品牌建设的重要性,北京现代将原来的“品牌战略科”升级为“品牌传播部”,下设宣布、活动、广告、企划四个科室,由品牌传播部总监郑明采全权负责。“所有这些,都是品牌提升战略的一部分。”李磊表示。

战略重心南移

与新悦动同步实施的还有北京现代的国内战略布局。

在第八代所索纳塔上市前,北京现代相关高层曾表示,将进军日系中级车的腹地——华南市场。

对于该战略,刘智丰给予了肯定,他表示北京现代将来整个的战略重心也会逐渐向南方转移。

“从目前的销售策略来讲,我们在一些紧俏的资源上,都将重点保证对南方的一些重要市场的供应,特别是在传统上的非领先细分市场”,刘智丰透露,随着北京现代整个的发展,未来不排除会建设跟市场需求相匹配的工厂,北京现代的未来战略也会密切关注南方市场。

至于第八代索纳塔上市后在华南市场的斩获,刘智丰表示,以广州为例,北京现代原有市场份额在 5% 左右,借助第八代索纳塔的上市已实现了稳固提升。

“这完全符合我们的既定战略。应该说第八代索纳塔,包括 iX35 以及去年上市的瑞纳,都很好地提升了北京现代在南方的市场份额。”刘智丰说。

不过新悦动的上市也让北京现代的产能局限再次成为关注的焦点,刘智丰也坦言,“第二工厂目前的产能压力空前”。

作为北京现代的主力工厂,北京现代目前的主流车型基本上都集中在第二工厂生产,包括第八代索纳塔、iX35 以及悦动。其中,第八代索纳塔上市首月销量超过 6000 辆,畅销车 iX35 现在每月月均销售达到 1 万辆;而悦动更是在过去两年内一直保持在月销 2 万辆的水平。

“北京现代会更好地调整产能,来满足整个市场的需要。”今年 3 月,经过扩产改造完成后的北京现代第二工厂产能达到 60 万辆。在建的第三工厂在明年正式投产后,北京现代的产能紧张问题才将得到实质性的改善。

分析指出,在第八代索纳塔上市后,北京现代已经进入一个从产品到市场,再到营销策略全面升级的大开大合的新阶段。

中牟工厂全面升级 郑州日产五年计划首战

■ 本报记者 张煦 北京报道

对中牟工厂进行扩建改造,由现在的 9.8 万台产能提升至 18 万台,并将此前派往第二工厂的技术和管理人员全部回调至中牟工厂——上周起,郑州日产开始启动了针对中牟工厂的全面改革,并以此作为其五年中期计划的首战。

此前,郑州日产确定了未来五年中期事业计划。根据该计划,公司年产销量规模将达到 35 万至 40 万台,其中皮卡、CDV、SUV 三个系列全部达到 10 万台规模,并依托东风的技术优势打造建立一个国家级的 LCV(轻型商用车)研发中心。

这一目标令郑州日产的野心彰显无疑。目前,中牟工厂的产能为 9.8 万辆;第二工厂为 14 万辆(一期),主要为东风日产代工生产奇骏、逍客。郑州日产今年的销量目标为 13.2 万辆,与去年相比增速在 30%左右。以目前的产能分配来看,郑州日产自己产能供给已经吃紧。

“我们将于今年 11 月份将部分 NV200 的生产也调入第二工厂。”郑州日产公关部部长霍静表示。如果按五年后达到 40 万辆的计划,第二工厂或将不再代工东风日产的产品,或如坊间传言,将代工产品转至自己营销麾下。

无论如何,五年之内,产能提升迫在眉睫,中牟工厂扩建即将动工。

中牟之变

随着郑州日产五年计划的确立,其产品布局也被进行了全新规划,简称“3+2”产品战略。按照郑州日产汽车有限公司总经理郭振甫的表述,将加大对皮卡、CDV(城市多功能商用车)、SUV 三大明星系列产品构建的完善,并各自形成年产超过 10 万辆的能力;同时,还会对轻卡和 MPV 车型倾力发展等。

目前,中牟工厂的产品线中包括全部五大产品,要想达到五年后 40 万台的产销目标,中牟工厂的改造与扩建,势在必行。

上周,以中牟工厂改革拉开帷幕,工厂扩建工程将于 6 月份正式启动。根据计划,通过对车间、物流、平台等方面进行扩建、升级和改造,两年之内,中牟工厂年产能将达到 18 万台。而这只是一期升级计划,未来还将有二期、三期的持续扩建。

“具体还要根据当地政府的优惠政策等细节来规划。”霍静称。

除此之外,去年 9 月份,郑州日产第二工厂启动后,许多具有技术和管理经验的工人、管理人员由中牟工厂派往第二工厂,为其提供支持。之后,这些人员也将重回中牟工厂。

此外,双方股东也对郑州日产中牟工厂的改革给予了前所未有的支持。据接近郑州日产的消息人士透露,不仅日产汽车公司总裁兼首席执行官卡洛斯·戈恩亲自督战,新任东风总经理朱福寿更是郑州日产的常客,经常过来指导工作。

> 对郑州日产来说,炒热以 NV200 和帅客为代表的 CDV 车型,是此役成败的关键

今年,郑州日产的产销目标为 13.2 万辆。距离五年后 40 万辆的目标来看,除了产能提升之外,能否尽快地推出尽可能多的明星产品并被市场认可,是摆在郑州日产面前的又一问题。

郑州日产已经决定,由小众车型向大众化车型转变。连营销模式也同时发生变化,即由大宗营销为主转向“大宗 + 大众”并重,也就是说,从过去以行业用户为主的营销模式开始向以私人为主的大众用户营销模式转变。

对郑州日产来说,炒热以 NV200 和帅客为代表的 CDV 车型,是此役成败的关键。在郑州日产心中,如当年借帕拉丁炒热 SUV 概念一样,炒热 CDV,将是近期其向市场出拳的主要发力点。

炒热 CDV

“我们的目标很明确,炒热 CDV。这不仅仅是某个厂商的某个产品,而是整个 CDV 的概念希望被消费者所认同。”霍静称。

上个月,日产击败了福特汽车和土耳其汽车制造商 Karsan,将从 2013 年开始成为纽约市出租车的独家供应商,合同有效期为 10 年。而其被选中的车型便是 NV200。

这让郑州日产信心大增。“这说明欧美市场和消费者对 CDV 概念的认可,我们希望这也会逐步影响中国消费者”,据霍静透露,“郑州日产也希望将来河南、郑州能够将 NV200 作为出租车,目前虽然还没有与相关部门进行联系与交涉,但未来肯定会去做。”

事实上,在炒热一个新概念车型上,郑州日产已有成功先例。2003 年,郑州日产将帕拉丁推向市场,并一炮打响,不仅为企业带来巨大商机,还为知名度的提升产生了前所未有的效应,而帕拉丁也被誉为越野型 SUV 中的常青树。

可以说,在营销手段上,郑州日产完全可以拷贝 SUV 的经验来推广 CDV。自今年起,为让二、三线城市的消费者了解 CDV 概念,郑州日产不仅参加了全部的地方区域性车展,而且为了吸引更多的企业主、小老板,NV200 还经常出现在大卖场和超市门口进行巡演,普及其“宜家宜居”的概念。

与此同时,渠道建设也在全面铺开。郑州日产一级网点数由 2009 年的 169 家增加到现在的 243 家,二级网点 628 家,地级以上城市网络覆盖率达到 88%。除偏远和欠发达地区外,基本实现了对全国的覆盖。

目前,在全国车市产销趋冷的情况下,郑州日产凭借 CDV 的破局,已经开始逆流而上。今年前 4 个月,郑州日产销售近 4 万辆,同比增长 30%。其中,CDV 车型去年 1-4 月销售近 7000 辆,今年 CDV 销售已超 14000 辆。

业内人士称,在 CDV 产品被市场逐步认可之后,能否继续推出顺应市场需要和变化的 CDV 产品,避免重走 SUV“起大早、赶晚集”的老路,是郑州日产需要注意的问题。

必比登挑战赛:新能源汽车赛场

■ 本报记者 耿慧丽 北京报道

在新能源汽车成为汽车行业的一股潮流，中外大大小小的车企以及技术创新企业纷纷推出车型并号称自己技术先进时，谁在新能源汽车的竞赛中跑在最前面？从轮胎巨头米其林主办的必比登挑战赛中或许可以看出端倪。必比登挑战赛致力于提供更好的移动性,现在,这个挑战赛正在成为新能源汽车进行“PK”的专业平台。

5 月 18 日至 22 日，第 11 届米其林必比登挑战赛在曾经发明第一辆汽车的德国柏林举行，共有 270 多种量产车辆以及新型交通工具参加。不管是处于欧洲大本营的德国大众与法国标致雪铁龙,还是远道而来的通用、丰田、日产,都派出拳头产品参展,中国车企中上汽是唯一参展企业,派出三辆车参加。除了这些传统“大车企”,还有美国特斯拉等新兴科技企业以及高校等研究机构。



必比登挑战赛正在成为新能源汽车进行“PK”的专业平台 IC/ 供图

新能源汽车的专业赛场

作为一届在诞生人类历史上第一辆汽车的城市举办赛事，必比登挑战赛今年特意在入口处设置了展示人类汽车发展历史的内容，从奔驰设计的第一辆汽车到引领汽车工业化发展的福特 T 型车、沃尔沃发明的第一个安全带、米其林主动安全轮胎等，旨在表明人类在更好的移动性方面一直不断的创新。

进入展示场馆,彩旗林立,乍一看就像一个新能源汽车展。既有奔驰、大众、标致雪铁龙、欧宝、沃尔沃、奥迪、保时捷等欧洲本土品牌,也有日产、丰田、本田、三菱等日系品牌,还有美国特斯拉、芬兰大学、新加坡城市大学等小型科技公司与研究机构。

欧洲车企尽显主场优势，标致雪铁龙品牌展示了两大品牌旗下多款纯电动技术和 e-HDi 微混技术的车辆，重点展示了雪铁龙品牌纯电动高速概念车 Survolt Artcar,以及两款小型纯电动汽车,奥迪新旧 A3 e-tron 概念车同时参展,新一代 A3 e-tron 采用插电式混合动力技术，由一款功率为 155 千瓦(211 马力)的 1.4 升 TFSI 四缸燃油直喷涡轮增压发动机和一台拥有 20 千瓦(27 马力)功率的电动机两种动力系统协同提供驱动力，车辆平均油耗仅为 2.2 升。奔驰展示了最新一代的燃料电池概念车 B-class F-CELL，该车补充一次燃料后行驶里程可达 400 公里。沃尔沃也带来多款新能源产品，其中混合动力 V50DRive 综合油耗可低至 4L/100km。保时捷展出了纯电动车型 Boxster E,该车处于试验阶段，最高时速可达 274 公里 / 小时。来自法国的跑车制造商 Venturi,带来了与米其林公司合作设计的纯电动跑车 Venturi Volage,造型很是新颖。

欧洲本土外的企业也很重视此次比赛。通用虽然未派 VOLT 参展,但展示了欧宝旗下与 VOLT 同一平台的电动车，该车将很快推向市场。福特会展示零排放的 Transit Connect 纯电动车，并解析用于 C-MAX 混合动力车和 C-MAX Energi 插电式混合动力车的新能源技术。此外,福特 Fusion 混合动力车和 Escape 插电式混合动力车将参加一场赛程超过 300 公里的城际拉力赛。日系企业同样如此,在各大车展以及新车评比中大出风头的日产 LEAF 与兄弟品牌雷诺旗下的多款新能源汽车一道参展，丰田重点展示了插电式混合动力普锐斯。

由于参展单位背景各异，展台上的车也是五花八门，既有四轮的汽车,也有两轮、三轮甚至多轮的新奇车辆。

和一般车展不同的是，在各品牌展台外,有很大的一片场地,专门用于新能源汽车的试乘与试驾场地。场地被设置成直行加速、转弯、起伏路面等不同道路，让驾乘者充分体验车辆的性能。

和一般的新能源汽车展侧重于展示不同，必比登挑战赛更侧重参加车辆之间技术实力的“PK”,通过专业测试检测参赛车辆在节油、环保等方面的具体表现。参加企业可以选择只展示车辆，也可以选择既参展又参赛。

1998 年，为了必比登诞辰 100 周年 (名为必比登的米其林轮胎人于 1898 年诞生)，米其林举办了首届必比登挑战赛，这项赛事致力于体现汽车工业新的责任——安全、环保和节能。无论用什么燃料,是样车、量产车型,还是研究机构设计的车型,是私家车还是公共车辆,只要是清洁汽车都可以参加。必比登挑战赛至今已是第十一届,2004 年与 2007 年必比登挑战赛曾在中国上海举办。

由于新能源汽车技术提升以及参赛车辆增多，今年的必比登挑战赛特意提高了比赛门槛，比如对于城际间车辆，测试里程提高至 300 公里。对于城市车辆和两轮或三轮车辆,大赛则特别设立了一条 30 公里的车道以重现城市驾驶条件。对于参赛的车辆,它们的性能、加速能力、制动、噪音和能效都会进行测试。对于电动车辆,今年设置了赛程 125 公里的拉力赛，旨在测量其在城市和接近城市驾驶条件下量程范围。比赛将从性能表现、操控性及 0 到 100 公里每小时的加速度方面对车辆进行测试。

“作为一家以轮胎为主业的企业，我们很高兴看到必比登挑战赛能有这么多汽车企业与致力于更好、更清洁移动工具的创新机构积极参与。我们希望能为未来的移动工具提供专业的展示与比赛平台。”米其林集团总管理合伙人贺立业在开幕式上表示。

“规模越来越大,新能源汽车越来越多,而且量产或接近量产的车型明显增多。”上海汽车新能源汽车事业部总经理干频表示。上汽今年派旗下“上海牌”Plug-in 燃料电池轿车、“上海牌”燃料电池轿车及荣威 350 电动汽车三款新能源汽车,取得了总共 6A 的优异成绩；并在燃料电池汽车组拉力赛中位列总分第三，仅次于丰田和奥迪。这也是上汽参加必比登挑战赛以来的最好成绩。

增加公共性

今年的必比登挑战赛，特意增加了面向公众的环节。

其中一个项目是参赛车辆巡游，巡游路线从举办比赛的柏林滕伯尔霍夫机场到市中心的繁华路段。巡游车辆从 SEGWAY 到两轮电动自行车、摩托车到三轮电动摩托车、四轮的汽车乃至多轮汽车,四轮汽车则涵盖了从最小的奔驰 SMART 等入门级小车到跑车、混合动力大巴、纯电动轻卡等多种车型。由这些形式各异、五花八门的车辆组成的巡游车队行驶在柏林街头,吸引了大量目光。

另外一个重要项目是向公众开放，今年必比登挑战赛特意在专业日之外设置了公众日，邀请学生与社会人士前来试乘试驾车辆并参与各项论坛。赛事还邀请了 1000 名学生参与为他们特设的一天活动。主办方表示,5 月 21 日和 22 日两天的公众日，预计有 15000 多名群众会前往滕伯尔霍夫机场。

“更好的移动性在技术上目前看来已经可行，我们希望有更多的决策者、制造商与社会公共人士加入进来，集合多方力量来实现更好的移动性。”贺立业表示。

| 星期三会客室 |

“星期三会客室”栏目是由《经济观察报》、搜狐汽车和北京交通广播联合制作,每周聚焦行业热点话题,各方嘉宾畅所欲言。每星期三上午 10:00-11:00,在北京交通广播(FM103.9)《汽车天下》节目中直播,同时,搜狐汽车(auto.sohu.com)进行视频和文字直播。



梁洪

嘉　宾:新华社资深记者 南辰
盈科律师事务所律师、中消协律师团律师 蒋苏华
主持人:汽车天下主持 梁洪

牧马人召回事件解读

5 月 13 日，克莱斯勒决定自 6 月 1 日起在华召回 8309 辆相应车型。此前，克莱斯勒在 2010 年 2 月至 2011 年 4 月 7 日间已先后实施过 4 次召回。

主持人:是什么促成了这次全面召回?

南辰:我认为这是一个综合因素在起作用。首先是监管部门的监管。在暂停了牧马人的进口之后，克莱斯勒也出了相应方案，美方管理人员数次飞到北京跟质检部门协商彻底解决这个问题。相关专家也到现场做了取证鉴定。这都体现了技术监管的作用。

另外,车主们的抱团维权和理性维权,在这中间也起到了不可缺少的作用,比如车友会。在抱团维权的过程中，车友会能打破一些信息不对称。通过车友会的力量,大家可以把相关类似的案例集中在一起,达到群发性故障早期的发现和判断。媒体对这个事件的关注也是必不可少的因素之一。

主持人:现在我们听听兄弟连俱乐部创始人杨建华对整个事件的看法?

杨建华:去年 6、7 月份,我接到了会员关于克莱斯勒牧马人发生自燃的汇报，我随即建议车主跟克莱斯勒进行沟通。但两三个月以后沟通无效,克莱斯勒认为这是因电器电路改装造成的故障。作为牧马人车主的专业俱乐部，我们对另外一辆河北唐山的牧马人进行了分析和研究，发现这辆车的自燃是因为变速箱高温引发变速箱油喷射到机器上造成的。我们跟厂家沟通,厂家一直是规避的态度,于是我们会同了上千辆牧马人的车主，由这些车主委托我们维权。我们积极联系了国家交通部门、美国高速公路安全局和媒体。在各方的努力下,国家质检总局发布公告暂停牧马人进口。后来厂家也要求所有车召回发一个电脑软件，这个软件在油温达到 135 度时会自动报警。但只能有一定的提示作用,不能阻止自燃的发生。

蒋苏华:召回不是一个企业自己能单独完成的，它需要集合各方面的配合,包括主管部门。毫无疑问,这起案件的主动方是牧马人车主，他们一开始是抱团维权，后来是媒体介入并引发了更多人的关注。再后来到质检总局,作为一个主管部门,它会对企业施加压力。但是作为企业方,克莱斯勒公司方面基于自身的形象、自身责任的考虑,在这起事件中,更多地采取了被动的态度。

主持人:这起召回事件发生后,会对克莱斯勒以及牧马人的品牌形象造成什么影响?

南辰:目前,克莱斯勒不敢小视中国市场。2009 年以来,它遭遇了有史以来最大的危机,今年 5 月 24 日才还清债款。它未来的复兴绝对离不开中国。所以我认为,这起事件最起码会让它的美国高管改变对中国市场的认识。首先要尊重中国消费者,尊重中国的相关法律，否则难以获得消费者的信任。第二,它未来在中国的发展离不开更深层的本土化,这是一个大趋势。

（实习记者 陈晓伟 整理）

经济观察报 The Economic Observer　搜狐汽车 auto.sohu.com　FM103.9 北京交通广播 BEIJING COMMUNICATION RADIO

@ | 车事“围”观 |

车事“围”观栏目是由经济观察报与新浪汽车频道(auto.sina.com.cn)联合推出的。
微评一周车事大事趣闻,汇阅各方大义精言,敬请关注 @ 新浪汽车、@ 经观汽车。

奇瑞牵手斯巴鲁 节能补贴步步高

@ 新浪汽车:【新闻：工信部否认节能补贴取消 门槛或提高 10%】关于节能汽车补贴政策可能退出的消息传得沸沸扬扬。工信部装备工业司司长张相木称,“从未说过节能汽车补贴要取消。”据悉,主管部门正酝酿提高节能汽车补贴门槛,从原来的百公里平均油耗 6.9 升提高至 6.2 升。

微评:世界上没有永远免费的午餐,车企们抓紧了。

@ 新浪汽车:【7 月 1 日起，乘用车国Ⅳ标准开始实施】今年 7 月 1 日起,我国将全面实行乘用车第四阶段排放标准,即国Ⅳ排放标准。凡排放不符合国Ⅳ排放标准的新车,将无法进入工信部的新车目录。如是未达标的车辆，请尽快在 6 月 30 日之前办理上牌手续。

微评:不错,又会有一批低水平的车型被淘汰。

@ 赵广喜:路透消息,富士重工已与奇瑞达成协议，将在中国东北地区生产斯巴鲁汽车，目前正在与中国监管机构沟通以寻求批准。据悉投资 300 亿日圆 (3.66 亿美元)建厂,初期年产能为 5 万辆,最终会扩至 15 万辆。

微评:已经谈过了菲亚特、克莱斯勒等几个“对象”的奇瑞,这次一定要成功呦。

@ 吴迎秋：奔驰中国执行副总裁郝博说,今年 1-4 月,奔驰在中国销量增长 77%，这是去年增长 120%以上后又一高增长。看来豪华品牌在中国日子不错。中汽协最新统计,4 月全国销量是 27 个月以来首次负增长。

微评:哎,要是“红旗”但凡争点气，也不会现在眼睁睁地看着奔驰、宝马这些高档品牌在华“抢钱”啊。

@ 王灿彬：在英国蛰伏了三年之后,黄华琼刚刚在北京搞定了自己下一份合约——北汽福田副总裁,兼任品牌总监。这是继泛亚中心副总裁魏燕钦、上海通用营销总监孙晓东离开之后,又一个出走上汽、上海通用的案例,作为中国最优秀的汽车集团上汽、体系竞争力最强的上海通用出了什么问题?

微评:南橘北枳,中国汽车缺的不仅是人才,更是土壤。

经济观察报 The Economic Observer　新浪汽车

变劣势为优势 UPS 华北区业务持续增长
——UPS 货运与合同物流华北区总经理赵莉讲述物流故事

“物流是流动的。任何流动的东西,都是有生命的。”拥有 18 年物流经验的 UPS 货运与合同物流华北区经理赵莉这样形容她眼中的物流。在她形容物流是如何具有生命力的时候，你能清晰看到闪烁在她眼中的对物流的热爱。

战略布局中国

为了帮助国内客户实现“走出去”的战略，扩大海外市场规模，UPS 对其硬件网络建设投入巨大。从 2002 年起,UPS 在中国的总投资超过 9 亿美元，这其中大部分是对网络及设施建设的投入。

“UPS 自从 1988 年进入中国市场，到现在已完成运输服务网络的‘双转运中心加一服务平台’的布局，令我们有足够的信心为国内客户搭建更好的物流网络，协助他们走向世界。”说到此,赵莉露出十分自豪的表情。

2008 年 12 月,UPS 上海国际转运中心正式落成;2010 年 5 月,位于深圳的 UPS 亚太转运中心正式启用;2010 年 10 月,UPS 位于合肥的服务共享中心正式投入运营。高瞻远瞩的战略布局，不仅加快了快件及大宗货物在全球的递送,促使中国与世界更好地连接，也进一步提高了客户服务的效率和质量。





华北业务成亮点

谈到 UPS 在华北区的业务时，赵莉满脸自豪地说道:“过去两年来，我们在华北区的业务一直持续增长。”要知道,面对华北区区域分散、客户分散、行业不一且难以集中管理的局面,实现业务持续增长是对管理者经验魄力以及勇气的极大考验。

赵莉在作为货运及合同物流华北区总经理前,曾任 UPS 供应链管理部门苏州分部总经理。在她眼里，华北区与中国其他区域的客户构成有着很大不同，比如华东区的客户以高科技产业居多，华南区客户以服装纺织、电子业为主,而相比华东华南地区的客户行业集中等特点，她开玩笑说:“华北区最突出的特点就是行业特征不突出。”

赵莉与她的团队对空运网络进行了新的部署和调整，在华北区几个主要城市设立了国际进出口航站。这些航站的国际航线各不相同，使得 UPS 能够将华北区的出口货物按照目的地的不同，分配到各主要航站,进行统一集运。这种调整不仅为客户降低了运输成本，也大大缩短了运输时间。

供应链布局新规划

谈到 UPS 在华北区业务的新机遇,赵莉指出,UPS 一方面将更加关注服务备件物流网络，另一方面华北地区也会受益于医疗行业网络设施的投入。

她指出近两年尤其是在华北地区,UPS 的新兴市场来自于服务备件物流。这一点在北京地区尤为明显，因为该地区很多客户都来自高科技产业,比如高价值的网络服务器,用于云计算的电脑或者服务器，终端打印机等等。随着这些客户对于售后服务的备件物流网络需求与日俱增，赵莉认为这为 UPS 扩展华北地区的服务备件网络带来了很大的发展机会。

另外,在医疗设施方面,UPS 从 2011 年年初开始加大了投资力度。在世界各地部署全新设施，从而使 UPS 全球医疗专用设施数量增至 30 处。这些设施将帮助制造企业满足严格而复杂的医疗产品监管要求，能够在不断变化的商业环境下为客户提供极大的灵活性。

“对于未来,我们将不断完善网络建设和产品服务，为客户提供更具竞争力的物流解决方案。”赵莉这样说。曾任 2008 年 UPS 奥运物流中心总经理，重压下成功完成奥运物流任务的她，有信心带领华北区团队续写 UPS 新的物流“传奇”。 |AD

撬动8000亿社会资金
保障房"退出机制"是关键
1000万套保障房并非缺资金而是缺制度 39

2011.05.30
编辑:吕尚春 e-mail:bu728@263.net | 美编:周一暄

房企融资年息高至40% 38
30%的年利能拿到钱已经算是便宜了

"电商"一库难求

■ 本报记者 周亚霖 北京报道



京东每一轮融资都有相当比例拿来做基础设施建设，京东仓储物流体系建完需要5年近200亿元资金。电商"烧钱"对中小开发商转型是个机会

电子商务会改变传统的商业形态吗?

电子商务业务量以几何级数暴增，大大增加了其对物流仓储配送的需求。电子商务的规模在急剧扩张，不仅仓库网点不断增加，而且更多的"电商"有迫切的"扩容"需求，"电商"的单个仓库开始突破10万平方米。

供需的另一端，主要以园区开发为主的工业地产开发商积极地研究起电子商务仓储这一细分领域。仓库对于开发商也不再是小打小闹的玩意。

一库难求

五洲在线是一家电子商务运营服务商，它的主要业务就是给企业提供电子商务方面的仓储物流服务，大量的业务来自淘宝，这家公司现在正面临着仓库扩容的需求。

五洲在线原本在北京、广州、太仓有三个仓库，正在上海张罗一个10万平方米的仓库，7月份准备投入运营；广州的仓库原来有9000平方米也将扩大到3万—5万平方米。五洲在线总裁梁凯的感受是："业务发展需求在急速超过企业已有的仓储容量。"

2009年，五洲在线只为单位数的客户做物流仓储服务。2010年下半年，一下子就有了10多个客户。2011年，单是在淘宝的"聚划算"，五洲在线就有30多个客户。

回溯五洲在线的"仓库史"，恰好也是B to C电子商务蓬勃发展的一个缩影。

2009年，五洲在线为杰克·琼斯和爱慕做电子商务后端的仓储物流服务，在北京有一个3000平方米的仓库，但"一下子就满了"。

2010年10月份，五洲在线在太仓又找了一个1.2万平方米的仓库，但当年，多了4个大客户，太仓仓库也满了。

就在2008年至2010年电子商务爆发的数年间，梁凯称找一个仓库特别困难。

据中国电子商务研究中心统计，2010年中国电子商务市场交易额已达4.5万亿元人民币，同比增长22%。其中，网上零售交易额达到5131亿元人民币，淘宝网平均每分钟售出4.8万件商品。

现在，梁凯又面临着找仓库的问题。在上海、广州这些一线城市之外，他还希望能在成都和武汉这些二线城市建立起自己的仓库。

扩容

"和早些年开网店就是在自己家床底放点货相比，现在电商对仓储的需求已经不可同日而语了。"梁凯感慨，"都是面积越盖越大，都是要10万平方米那样地盖。过去几千平方米或者两三万平方米那样的，就不太受欢迎了。"

▶下转38版



经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.30
编辑:张雅楠 e-mail:zhangyanan@eeo.com.cn 美编:刘敏

房企融资年息高至 40%



■ 本报记者 胡芳洁 北京报道

随着银行信贷的紧缩,缺乏竞争优势的中小房地产企业,其融资成本正步入新高。

成本

由于信贷政策收紧,开发商通过民间融资的方式获得贷款,利率已经达到近几年来的峰值。

“现在 30%左右的年利率,能拿到钱已经很不容易了。”华高莱斯房地产研究中心经理王楠说,目前民间借贷利率确实已经达到近几年的峰值,年利率约为 30%-40%。

在银行信贷紧缩的背景下,民间资金正在提供新的可能性。

北京君投资本管理中心总裁彭俊明表示,现在企业资金问题,严重肯定是严重,但是和金融危机的时候已经很不一样,那时候就算成本再高也借不到钱,而现在的情况是,如果愿意出高成本,还是能融到资,私募、信托等都还能做,毕竟现在的金融市场,比几年前要发达得多。

作为一家民间投资机构,北京君投资本管理中心目前正在帮助一家资金紧张的房地产公司融资,房地产公司在融资方面的生存状态从中可窥一斑。

这家资金紧张的公司,是一家大型地产公司的子公司,有二级资质,国企背景。实际上,这家公司规模并不算小,本身条件也不错。然而,在现在的情况下,该公司已经无法申请到银行贷款。

该公司目前主要开发的一幅地块,位于江苏北部的一个大城市。因为历史遗留问题,该地块当初拿地时属于毛地出让,现在剩余一部分面积没有完成拆迁,但是已经没有足够的资金来完成。

由于急于完成拆迁进入下一步开发,这家公司开始寻求民间资金的支持。

今年 3 月,北京君投资本管理中心开始介入这笔业务。该地块评估值约 3 亿元,按评估值 50%的比例,君投资本筹集到了 1.5 亿元的民间资金,然后通过委托贷款的方式,委托银行来做这笔贷款。

1.5 亿元的资金,能帮助这家公司完成后期的拆迁任务,但是,其也需要为此付出高成本。

这笔借款,贷款期限是半年,成本由两部分构成:一部分是正常的银行贷款利息,一部分是顾问费。当然,这些收益都将由出资人享有。综合两部分费用来计算,月息为 3.5%,年息则达到 42%。

> 房地产企业融资的多样渠道依然存在,现在的问题不是能不能借到钱的问题,而是企业还敢不敢借

“这个价格还算比较便宜的。”彭俊明说,凡是涉及到拆迁没有完成的项目,银行最不愿意贷款,这种项目本身找资金就很难,另外,现在一般涉及到拆迁的项目,通过民间借贷,月息一般是 4%-5%,3.5%的月息已经比市场价要低。

现实

“现在在找钱的企业很多,但是房地产企业的融资成本是最高的。”彭俊明说,小企业、轻资产的公司,最难找到钱,融资的成本也高,中小房地产公司,如果手上没有土地证的话,很难融到资。

能否获得资金支持,完全要看项目自身的条件。彭俊明表示,在项目的选择上,重点评估的有两方面,一是财务风险,即这个项目能不能经受房价出现 50%的下跌;二是政策风险,主要看四证,即《国有土地使用证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》和《建设工程开工许可证》齐不齐全。

另外,抵押物充足也是重要条件之一。一般是土地或者土地加上在建工程,还有的公司,为了获得一个项目的贷款,需要拿另一块土地出来抵押。

“我们最喜欢的项目,就是同时满足四证齐全、30%自有资金、二级资质。简称‘4+3+2’。”彭俊明说,如果满足这些条件,其通过民间借贷来融资的成本会降低不少,一般年利率为 25%-30%。

彭俊明表示,目前他们公司的融资业务中,只有资金需求在 1 亿元以上的业务才会接,而上限,最好不要超过 10 亿元。

变化

民间借贷是一种方式,近年来正在兴起的典当行业务中,小型房地产企业正在成为其中一个活跃的参与者。

自有房产的抵押可以便捷地获得贷款,这是中小企业可以选择的一种方式。此外,根据 2005 年公布的《典当管理办法》,取得商品房预售许可证的在建房地产项目,是可以作为典当物来抵押的,对于房地产企业来说,这也成为一种可能的融资方式。

不过,因为融资成本高,并且房地产在建项目一般所需资金额较大,往往超出典当行的承受范围。在北京,在建工程在典当行进行抵押的情况比较少见。

北京宝瑞通典当行运营官董伊对本报表示,房地产企业在其典当融资的企业中,占的比例非常小。“对房地产企业,我们会非常慎重,而且我们主要针对的是小微型企业,房地产企业大都已经属于大中型企业,不属于我们主要的服务对象。”董伊说。

“在北京,在建工程作为当物,这种方式很少,偶尔一年做个一两单,市场份额非常小。”北京典当行业协会会长郭金山表示。

而北京典当行业协会秘书长郝凤琴表示,在建工程作为当物抵押,根据区域的不同存在不同,在金融相对欠发达、企业融资渠道窄的二、三线城市,会比一线城市更多。

尽管北京的典当行,根据其业务并不能有效反映房地产企业目前的状况,但本报采访了武汉谦和典当有限公司,却发现了明显的迹象。

武汉谦和典当有限公司总经理高鹏对本报表示,在其业务中,今年房地产企业融资的数量,比去年虽然没有明显的增加,但是地产公司咨询典当业务的信息量与去年相比却发生了巨大的变化。

“今年的信息量,比去年增加超过 50%。”高鹏说,“每个月,至少都有 2-3 名开发商会主动找过来,了解如果通过典当行借钱,怎么借、需要满足哪些条件、利率是多少等等。”

这些开发商中,很多都是第一次与典当行接触,来自武汉中心城区的开发商不多,大都是来自周边县市的中小企业,包括咸宁、蒲圻、黄岗等地区。

“有的开发商是项目还在建,建了几栋楼起来,还有几栋要建没钱了,要去办预售证或支付工程尾款;有的是房子销售得不好,银行又贷不到款。”高鹏说。

尽管咨询量变多,但随着房地产业风险的增加,典当行对放贷的审批开始变得更为严格。

高鹏表示,目前,典当行愿意介入的在建工程项目,需要满足几种情况:一种是项目四证齐全,银行的开发贷款已经获批了,只是款项暂时还没有到位的;一种是房屋已经封顶、拿到预售证了,由于销售策略等方面的考虑,还缺一部分资金。

而地产企业通过典当来融资成本依然是高昂的,只能作为短期应急所用。以武汉为例,通过在建工程作为当物进行抵押来融资,综合成本来看,月息为 4%左右。

北京虎杰投资咨询有限公司首席分析师张寅表示,目前房地产企业融资的多样渠道依然存在,包括信托、私募基金、民间借贷、担保公司、典当行等,现在的问题不是能不能借到钱的问题,而是企业还敢不敢借。

“现在利率倒挂得太厉害了,个人、企业的钱都不愿意放到银行。今年可以说是一个‘高利贷年’。”张寅说。

京沪争霸 高端商用物业市场

■ 本报记者 陈哲 上海报道

中国的商业物业市场越来越受到投资者的关注,过去 10 年,其投资额年均增幅达 25%。过去 8 年累计投资达到了 2.3 万亿元。在最近两年住宅受到调控的背景下,商用物业俨然成为房产市场焦点。

今年一季度,中国大宗商业物业交易基本被京沪两地瓜分,例如中国五矿集团收购北京第五广场、APL 以 44 亿元人民币收购上海世纪商贸广场、中国上海 ARA 出资 11.6 亿人民币从资本策略地产有限公司手中购买了上海盛邦国际大厦。据悉,两地均有更多的商业物业交易正在洽谈中。

仲量联行此前发布的结果显示,一季度京沪两地商业地产市场火爆,北京甲级写字楼租金继续急升,平均租金已经突破 2008 年本轮金融危机爆发之前的最高水平;上海浦西当季环比涨幅继去年第四季度创 2005 年第一季度以来新高之后再次刷新纪录。作为国内标杆,京沪市场在商业物业上的新一轮竞争大幕已然拉开。

北京或成高端商业龙头

零售额的增长预期是衡量本地市场商业物业未来发展需求的一项重要指标,也是反映市场吸引力的一个很有用的指标。根据戴德梁行的调研,未来 4 年,一些国内一线城市零售额的增长会依然保持强劲的势头。北京在该榜单上位于 18 个城市之首,今后 4 年的年均增长率为 11.4%。

北京的零售商铺市场引人注目的理由很简单。2009 年,当地零售商品总额方面居全国之首,达 5310 亿元。发达的交通设施为旅游和商务出行带来了方便,同时也是北京成为零售市场佼佼者的一个重要因素。

据统计,北京拥有 51.9 万平方米的高端零售营业面积,包括新光天地、东方广场、国贸中心和金融街购物中心等。众多高端项目均位于 CBD 地区、西单和王府井。目前,绝大多数奢侈品牌都在北京设立了经营场所,其中很多都开设了多家门店。

这些商业物业中心的表现非常强劲,其中高端商场的平均承租率保持在 97%左右,底层租金平均净要价为 49 元 / 平方米 / 天。由于绝大多数业主都希望将自己的项目定位在高端市场,因此都倾向于采用降低租金或提供免租期或装修补贴等优惠手段来吸引奢侈品牌。

戴德梁行预计,未来 4 年会有高增长的其他市场还有天津、重庆和深圳。而老牌商业中心上海,在这项指标中只排到第七位。

一位正在参与上海某酒店式公寓交易的人士说,由于市场成熟时间较早,供投资者交易的物业资产相对有限。一些优质核心资产项目,如上海的新茂大厦和高腾大厦等,在近期反复数次交易的过程中,资产价格不断上升而资本化率持续压缩下降,投资增长性受到了明显的影响。

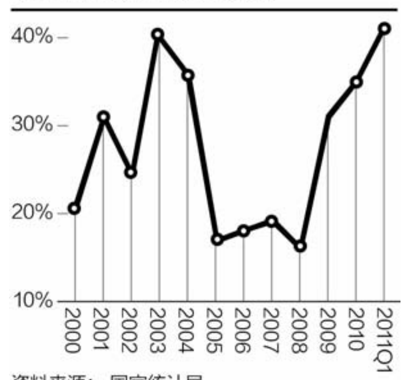
戴德梁行此项针对商业物业未来发展前景的调研,还将地区富裕水平、商机和市场氛围作为重要指标之一。杭州因为人均零售消费额领先全国而名列地区富裕水平榜的首位,而人均零售面积最小的成都,被认为拥有中国最大的商业物业发展空间。

老牌中心上海后劲十足

虽然上海因为既有发达的商业物业市场,在增长性方面仅列全国第七,但分析人士认为,其市场吸引力仍然使得这座城市将在今后的商业物业市场上保持很好的竞争力。评价市场吸引力指标的要素包括,市场层次、新增供应的威胁以及政府政策变化等。

戴德梁行华东区研究部主管 Shaun Brodie 说,上海能够成为最具

中国商业物业投资增长



资料来源: 国家统计局

吸引力的市场有多个原因。首先,在核心城区可供商业开发的土地非常稀缺。其次,如果将这类地区的土地在公开市场上拍卖,只能吸引到少数有足够财力的开发商购买土地并应付高昂的居民安置成本。

中房信分析师薛建雄亦认为,高端商业物业供应不足将是该市场未来中长期发展的一个普遍现象。

“上海的地铁网络还在不断向郊区和更远的地方扩展。开发商和投资者自然不会放过这种机会,地铁站附近已有很多大型商业项目正在兴建。”Shaun Brodie 说。

上海的高端零售物业市场较为成熟,而且大量高端品牌已经在该市全面铺开。底层租金平均净要价目前为 53 元 / 平方米 / 天,承租率达 94%。其主要的高端购物中心项目有恒隆广场、中信广场、上海国金中心商场、香港广场以及港汇广场。

目前,该市高端商场营业面积总存量约为 47 万平方米,品牌入驻率极高,且主要分布在 5 个中心市区。戴德梁行预计,未来会出现更多的新增供应和新项目,如上海环贸广场、越洋广场、嘉里中心和上海北部。“鉴于消费需求强劲,我们相信租金还会继续上涨,但由于有新增供应的预期,所以承租率会略显疲软。”Shaun Brodie 说。

“电商”一库难求

▶上接 37 版

梁凯觉得建立大仓库的好处是能将规模效应发挥到极致。

京东商城 CEO 刘强东正在上海建设一个庞然大物——“亚洲一号”。此时,京东员工规模也从 2004 年的 36 个人扩展到了 2011 年 5 月的 1 万人。

上海是京东最大的物流中心。今年京东还要有 7 个一级物流中心同时开工,每个投资都在 6 亿以上。刘强东曾提到:“京东在上海新建的物流中心,原来设计的是 12 万平方米,反复做了论证,目前来看,12 万平方米很难满足我们当初设计的规模要求,我们现在考虑 15 万—16 万平方米,而且是一个库房。”

京东选择买地自己建仓库,除了战略上的考虑,显然对传统的物流仓储并不满意。刘强东曾表示:“传统的仓储物流中心,一个大院子,里面有 10 个库房,每个库房 1 万平方米,加起来 10 万平方米,但是符合不了我们的要求。一个客户下来的订单,我们要分开发出去。大家如果仔细看一下的话,假如说买大家电,还买小家电,再买一个数码相机,现在上海的货,只能放在三个库房里面。”

京东仓储物流体系建完需要 5 年近 200 亿元资金。京东每一轮融资都有相当比例拿来做基础设施建设。电商“烧钱”对眼下的中小开发商转型是个机会。

当下,电子商务的一线梯队也在加盖仓库,卓越亚马逊原本在北京有 4 万平方米的仓库,里面有三分之二的地方就从单层加盖到了三层,马上又面临着不够的境地。

不仅仅是扩容,把仓库布局到二、三线城市也是电子商务的发展趋势。5 月底,凡客诚品武汉、成都、西安、济南、沈阳等多个城市的仓储中心密集投入运营,凡客方面接受采访时说,青岛、哈尔滨、南京、兰州、宁波、南昌、石家庄、南宁、昆明、大连 10 个城市已经完成选址,正在装修过程中,预计下半年可完成。未来,凡客还将开通杭州、长沙、重庆、太原、运城、贵阳、福州、厦门、郑州等 10 个城市,加上北京、上海、广州等一线城市创业初便全面覆盖,预计今年年底凡客诚品仓储总数将达到 28 个。

和京东不同,凡客诚品的仓库和五洲在线一样,都是租赁。

外来者新蛋也打算在 2012 年将数亿资金投入到全国十大省会城市建仓。

需求

在仓库供应的上端,一些开发商开始研究电子商务的需求。联东 U 谷成本管理中心副总监刘斌告诉记者,工业园区仓库的系统就常常会和租赁仓库的“电商”系统存在不兼容的问题,譬如园区有自己的入库、出库系统,但电子商务做 B to C 也有自己的出库、入库系统。刘斌认为,为电子商务客户服务,实体仅仅是一部分,虚拟化的东西则是更难点所在。

五洲在线市场拓展部总监张春荣认为,一般园区的出库、入库很多是由 B to B 模式而来,而 B to C 的出库、入库则要复杂更多,因为物流配送面向个人,个性化需求很强,譬如在配送中程序里因为出现了客户要求退换货,就可能要安排出“库中拦截”和“库外拦截”的模式。整个 B to C 的配送中,顾客对物流服务是有直接感知的。如果系统设置得不合理,就很容易导致客户体验感不好。

当当网老板李国庆也在电视节目上大倒苦水,“过去在中国的物流,有做得不错的,像普罗斯都是跨国公司。更多的仓库我们现在遇到的 1 万平方米、3 万平方米、5 万平方米都可能有,但是往往都是外部环境没有很好规划的物流园区,野蛮生长出来的,都达不到我们的要求。”

梁凯也告诉记者:以前建立的那种仓库,单层层高都太高了。而 B to C 模式,因为货物品种繁多,多靠人工去拣选,需要人能触手可及。

据说,单层 4 米就是 B to C 模式里理想的层高了,那种动辄 8 米、10 米的仓库对电商来说显得太浪费。

现在很多大的电子商务公司要自己买地建仓的原因之一便是租赁工业园区的仓储不能满足他们的业务需求。

新蛋网的总裁顾建兴曾经对媒体透露,新蛋网曾投入 2 亿元自建仓储,这是因为完全依靠租用,当订单量达到一定数额后,便无法满足需求,更重要的是,无法和新蛋网的系统对接。新蛋网的 IT 系统来源于美国,网站可以与仓储直接对接,节省人工操作。

在虚拟世界发生的买卖需求,当然需要现实空间来完成交易。没有人知道明天还有多少人在网上开店,也没有人知道哪里有一个又大又便宜的仓库正在那里等着电商落地。这完全是一个崭新的行当,据一位业内人士透露,龙湖地产事实上已在关注电子商务时代的工业地产模式,龙湖拥有房地产企业中最为强大的 IT 管理体系,把既有的软件研发能力与产业用地结合,是其未来商业布局中,颇具前瞻性的一步。

当然,很多工业园区开始为电子商务着手仓储物流服务也有着政策扶持的因素。

一位电商告诉记者,因为政府批地给开发商,对税收和就业是有要求的,这些开发商又将仓库租赁给电商时,也会在合同中对税收和就业有所规定。一些电子商务企业进驻园区或者拿地开发,既受到当地政府的大力支持,又符合商业逻辑,何乐而不为呢?

撬动8000亿社会资金 保障房"退出机制"是关键

■ 谭红艳 / 文

作为今年房地产调控的重头戏,1000万套保障性住房计划,其实际进展情况并非如计划制定之初设想的那样顺利。由于庞大的社会资金仍在门外徘徊不肯进入,如今年度时间将半,保障房的建设仍主要靠政府单方推进,计划实施举步维艰。

根据住房和城乡建设部公布的计划,今年1000万套保障房建设所需的约1.3万亿元资金中,约有8000亿元将通过社会机构和保障对象及其所在企业筹集。如何撬动规模如此之大的社会资金,不仅关系着今年房地产调控的成败命运,也将成为今后我国住房保障体制建设的重要课题。

从各类保障房的资金需求以及操作方式看,如何保证社会资金的安全退出是一个关键,否则房子盖好了,但是分不出去或运营不利,只会造成参与建设的房企怨声载道,持续参与兴趣下降。



今年1000万套保障房建设所需的约1.3万亿元资金中,约有8000亿元将通过社会机构和保障对象及其所在企业筹集 CFP/供图

我国住房保障体系架构

从2007年全面推进住房保障以来,为实现"住有所居",在体系建设上,目前住建部初步形成了廉租房、经济适用房、公共租赁房、限价房四个层次;其建设规模,在今年房地产调控的背景下,被动提升至1000万套,同比增加72.4%。

迅速膨胀的规模背后是地方政府不堪重负的资金压力。一方面,完成1000万套保障房的建设,投资金额高达1.3万亿,中央和地方政府投资仅有5000亿,社会机构募集将达到8000亿。尽管现在各地都在积极尝试各类社会资金的引入,但收益低、回收周期长、体制建设不全等仍是阻碍社会资金进入的重要因素。

另一方面,"重租轻买"将成为今年住房保障的新导向。今年各级政府计划投资的5000亿资金,将主要用于廉租房和公租房,这也就意味着,占比六成的棚户区改造、经济适用房和两限房,将主要依赖社会资金建设。

根据住建部公布的信息,2011年全国计划开工的1000万套保障房中,各类住房分配方案及投资额估算如表1所示。如何利用政府融资平台,撬动8000亿的社会资金?本文将从今年保障房分配方案出发,通过分析各类保障房建设资金的需求特点,总结目前各种渠道资金所面临的问题,得出破解保障房建设资金瓶颈之道。

棚户区改造:以保障房的名义腾出土地

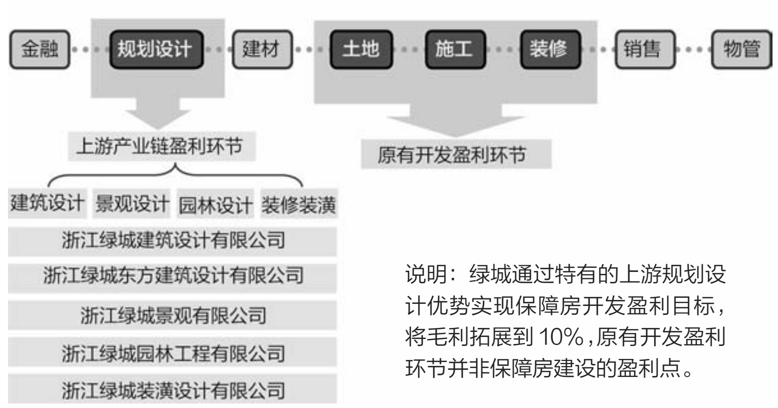
棚户区改造属于城中村改造的一部分,其所保障的对象范围较为狭窄,主要是地块拆迁前的原居民,并非全社会,因此把其归为保障房类别,令人有名不副实之感。

在资金诉求方面,成本主要源自前期的拆迁补偿和安置费。在运作模式方面,根据地方政府的财政能力,分为政府主导型和企业主导型。政府主导模式下,其资金来源主要是财政划拨或财政担保下的银行贷款,今年中央财政在棚户区改造中的预算为400亿,截至目前,财政部已经下发160亿。此外,公积金贷款建设棚户区改造的试点也在进行之中,但资金规模较小,且时间短,约为3年,相对长达3-5年的棚户区改造周期,还贷压力较大。

在企业主导的模式下,其资金来源主要是银行贷款和资本市场融资,其盈利主要得益于其商业化的运作模式。一般情况下,资金收益由三部分构成:土地一级开发利润、一部分定销安置房以及可以销售的商业配套。此外,更为吸引企业的是,与城中村改造类似,在一级开发之后,将有可能获取该地块上商品房的开发权,不仅可以规避在公开市场上高成本拿地,而且还能享受商品房开发的高额利润。

尽管相较其他保障房,棚户区改造的利润更高,但由于其拆迁周期及补偿成本的不确定性,其最大的风险是资金面临潜在的时效问题。

绿城保障性住房盈利模式示意图(图1)



金隅集团住宅产业产品链示意图(图2)



2011年全国政策性住房建设方案(表1)

	合计	棚户区改造	保障性住房			
			经济适用房	两限房	廉租房	公租房
套数(万套)	1000	400	200		160	220
投资额(亿元)	> 1.3万	5000	5000		--	--

数据来源:住房和城乡建设部公开数据

经济适用房:"代建"成主流 后期有风险

由于具备完善的销售体制建设,资金收益有保障,经济适用房和两限房可以摆脱财政支持,完全依赖市场资金运作。

目前此类保障房的运作模式主要是两种,企业代建和企业投资开发。在企业代建模式下,资金和土地均来自政府,企业只负责建设,开发完之后,由政府回购,其收益主要是以管理费的名义获取建安工程的3%。此类模式下,尽管收益固定微薄,但企业无需融资,承担风险较小,在获取快速周转的资金流的同时,也树立了品牌形象,更重要的是能够与各地政府建立和巩固良好的合作关系,加强获取土地的能力。在该模式下,绿城较为典型,在杭州,过半的保障房代建项目均由绿城获取。在获取稳定资金流的同时,绿城在杭州市场树立了强有力的号召力。此外,绿城通过其所拥有的上游规划设计优势来实现其保障性住房开发盈利目标,将毛利拓展到10%。(图1)

相较固定的企业代建模式,企业投资开发模式完全可以利用自有土地、完全产业链优势拓展盈利空间,通过上游产业链收益来弥补开发环节相对较低的盈利水平。以保障房业务为重要利润增长点的金隅集团保障房的毛利率高达20%以上。(图2)

然而,不容忽视的是,此类保障房所面临的风险主要来自政府方面的回购承诺。如果政府回购延期,或分配环节不明,对企业而言不仅意味着资金回报的丧失,更重要的是有可能成为不良资产影响上市企业的市值。因此,如何规避政府信用风险、制定清晰的分配环节,必将是吸引社会资金进入的关键点。一方面,企业应尽可能争取保障房中自行销售的比例,降低政策风险;另一方面,以北京限价房长阳国际城项目为例,拓展回购渠道,除考虑政府回购之外,可以向政府争取用于分配给未来的招商引资企业,避免由分配环节的不清晰带来资金周转变慢。

廉租房:最难啃的一块硬骨头

由于廉租房是收租型保障性物业,没有销售环节,且租金远低于市场水平,因此廉租房的资金回报率在保障房中属于最低的,且难以对企业和社会资金形成吸引力。

其资金压力包括两部分,前期建设资金和后期的持续运营资金。在建设资金筹集方面,仍是以中央财政补贴为主,公积金贷款、社保基金贷款为辅,其收益主要来自政府的回购。或者与商品住宅地块"捆绑"开发,利用商品房的高额利润填补廉租房的薄利。

然而,对于廉租房而言,其核心的资金诉求并非源自前期建设资金,而是后期的持续运营压力,仅凭租金尚不能支付整个项目的管理费用。目前,公租房的运营还是主要依赖政府的租赁补贴维持。以北京丽景园项目为例,其标准租金为33.6元/平方米,低保家庭只需负担其中5%,约为1.68元/平方米,剩余95%全部由政府补贴。

针对今年新增的160万套廉租房,其潜在的巨额运营资金需求,仅靠政府财政补贴显然已不现实,如何撬动社会资金,有两种思路,首先,拓展租金收入来源,从而拉近与市场租金水平的差距。可以借鉴国外模式,利用廉租房项目中的商业或车位租金,提高总收入水平,吸引社会上一部分对风险规避要求比较高的资金(如养老基金)参与购买。

其次,尝试廉租房的"租售并举"模式,将廉租房与经济适用房形成有机衔接,以销售收入分解地方财政的租赁补贴压力。目前,福建和新疆都开始了此类模式的试点,廉租房购房人拥有有限产权,不得直接上市交易,因特殊原因确需转让产权的,经批准由当地政府按原价格并考虑折旧和物价水平等因素进行回购。

公共租赁房:最有潜力吸引社会资金参与

2011年起,从中央到地方,公租房建设已经成为保障性住房建设的主力,目前在财政部已下发的617亿资金中,用于公租房建设的资金高达340亿,足以说明政府在公租房上的支持力度。

同样作为收租型保障性物业,其建设模式及资金诉求特点与廉租房相似。但由于其保障对象范围更广、层次更高,且租金与市场水平差距缩小,一般为市场水平的60%-80%,因此较易受到社会资金中尤其是融资成本较低的基金及险资的青睐。

首例保险资金以债权方式投资不动产,是上海的公共租赁房项目,募集资金40亿元,主要用于上海地产(集团)有限公司在上海市区建设的约50万平方米公共租赁住房项目的建设和运营。基金方案按照租金和地价联动方式运作,预计租金水平达到市场的60%-80%,融资成本为5%-10%。此外,北京方面也在展开规模约800亿的"蓝德计划(LAND)"的债权投资计划,具体运行方式为,由国内7家保险资产管理公司通过发行债权计划把数百亿的保险资金借贷给北京市土地储备整理中心,由后者利用这些资金为北京市保障房建设提供前期的土地供应。尽管,相对其他社会资金而言,险资具备低成本优势,然而目前关于险资投资不动产的制度尚未完全放开,其中隐含政策风险,如北京方面以未来土地出让金的收入还款并不符合有关规定。

继天津廉租房REITs试点后,上海也将有可能打包陆家嘴集团、张江集团、外高桥集团、金桥集团在内四大国企的商业、工业等年租金收入可达4.7亿元的物业资产上市,REITs募集资金用于保障性住房建设。

由此可见,对于公租房而言,设计合理投资回报方案是吸引社会资金进入的关键。除租金收益外,建立合理的退出机制也是获取更高利润的途径。比如,黄石、重庆的模式,公租房承租人在租期满5年后可以购买公租房,但是再次出售时,只能由政府回购,并且回购价格为原销售价格加同期银行存款活期利息。

结语

通过上述分析,实际上1000万套的保障房建设,并非缺乏投资资金,而是缺好的制度。在"制度不明晰、政府无信用"的背景下,社会资金的回报缺乏有力的法律体系保障。如果政府能适当让利,实行税收优惠、税收返还、利息补贴,或拓展保障房的市场化运作空间,那么民间资本进入保障房建设的时代将隆重开启。

(作者为华高莱斯高级战略咨询师)

长江三峡集团图谋地产业务

■ 本报记者 贾华杰 北京报道

虽然并未被国资委确定为16家以地产为主业的央企,中国长江三峡集团公司依然打算把旗下的地产业务运作上市。

据了解,三峡集团党组成员、长江电力总经理张诚要求,旗下湖北清能地产集团要以打造一流房地产上市公司为目标。虽然国资委在2010年4月已经要求,不以地产开发为主业的央企要陆续退出房地产开发业务。

张诚所说的湖北清能地产集团成立于2010年年底,现在已经是湖北省资产规模最大的房地产企业之一。湖北清能地产集团有限公司由原湖北鸿信资产管理有限责任公司和湖北能源集团清能置业有限公司于2010年12月整合而成。

据悉,清能地产集团注册资本为人民币29.4亿元,湖北省国资委占注册资本的52.93%,中国长江电力股份有限公司占注册资本的43.19%,也就是说长江电力是清能置业的第二大股东。

湖北清能地产集团有限公司的成立,标志着长江三峡集团在房地产业务上的新进展。

湖北清能地产集团公司目前资产总额近60亿元,在湖北省房地产公司中占第三位,净资产近25亿元,在湖北省房地产公司中排名第一。

2007年5月,长江三峡集团下属上市公司长江电力出资30亿元入股湖北能源,占股41.69%。其后的2008年,在湖北国资委的主导下已有若干项目开发的清能置业被整体划归湖北能源集团,此时长江三峡已间接介入了地产开发业务。

清能置业起步于深圳,2008年,清能置业将总部迁至武汉,成为湖北能源集团全资子公司后,其注册资本由2.16亿元增至10亿元。

在随后的2009年5月,长江三峡集团下属三峡财务公司参与了清能置业在珠海的5亿元贷款置换工作,为其地产业务拓展了融资渠道。

在整个2009年,清能置业先后收购了珠海正邦地产,完成了北京新金山商务大厦和广州泓景花园的销售工作。这一阶段,清能一直在不断梳理内部的管理架构以及业务流程,进而确立了以湖北省内为主的发展战略,进而在2010年年末,长江三峡通过子公司鸿信顺利完成了对其地产业务的整合。

> 虽然并未被国资委确定为16家以地产为主业的央企,中国长江三峡集团公司依然打算把旗下的地产业务运作上市

目前,长江三峡集团参股的清能地产集团持有广州、湖北、北京、珠海等6家房地产公司100%股权,持有武汉清能普提金置业有限公司80%股权和宜昌清能置业有限责任公司51%股权。截至2010年底,开发总建筑面积达230多万平方米,包括精品住宅、高级公寓、专业商贸市场等各种业态。这其中宜昌清能润城开发体量达到了70万平方米。

除了住宅地产开发业务,清能地产旗下拥有五家星级酒店投资权宜,还参股了多家电力公司以及电力系统的配套企业。虽是长江三峡集团下的"新兵",但清能实际上在地产业占据的阵容着实不小,从住宅到酒店一应俱全。

除去以参股清能来扩展在湖北省内的业务外,长江三峡集团还积极谋求在商业地产方面有所突破。目前,长江三峡集团在北京、成都等地已有业务展开。

2011年4月2日,长江三峡集团与北京丰台区政府签署战略合作框架协议,将共同推进北京丽泽金融商务区建设发展。根据双方的协议,三峡集团拟在丽泽金融商务区投资建设办公大楼,并将积极发挥集团优势支持丽泽金融商务区的开发建设。丰台区也将大力支持三峡集团在丽泽金融商务区及丰台区的投资开发和建设,并给予相应的政策支持。

2011 上海别墅价值新观察

从佘山到东滩 上海别墅路在何方?

瞬息万变城市建设进程，总在无意识间便奉献一出巨变的惊喜。诚如昔日松江佘山，我们的脑海还停留于大上海的后花园时，上海高端物业历史上的一场巨变却正悄悄隐伏在一片碧蓝之中。

2011，上海向东再出发。继浦东开发后，一座距离中国经济引擎——上海最近的海岛引发了世人的关注。2009 年 10 月 31 日全长 25 公里的长江隧桥正式通车，此后两年的时间，伴随着隧桥延伸的不仅是便捷的交通，更是一种全新的视野，排位于台湾岛、海南岛之后，中国第三大岛——崇明岛凭借特殊的岛屿格局、近便的理想位置、良好的生态环境、广阔的土地资源四大优势，在上海城市整体布局中将发挥巨大的后发效应，一举成为上海 21 世纪重点发展战略区。

崇明岛上的黄金线——东滩，因世界级湿地而为世人所知，拥有上海独一无二的海岸沿线和生态资源，是名副其实的海上海，令人向往的滨海、游艇、马术、高尔夫连同自由、宽广的气息一起拂过东滩尽头，将缔造上海最具“圈层文化气质”的高端别墅生活版图，它昭示着我们必须重新认识这片土地，因为它正以从未有过的高昂姿态炫美绽放。

上海三大高端别墅板块 东滩板块存在重大价值落差

在上海地产界，滨江、佘山、东滩，一直被业内人士视为独具资源的三大豪宅板块，相比滨江、佘山，东滩的别墅价值挖掘一直处于低谷。

据上海搜房网数据监控中心统计，2010 年佘山板块别墅成交均价高达 64433 元 / 平方米，是全市成交均价 21699 元 / 平方米的 3 倍。早在 2005 年，佘山板块别墅成交均价就已达到 23535 元 / 平方米，5 年来随着佘山的开发以及别墅品质不断提升，房价也是呈直线攀升，2005-2010 年 5 年间板块内别墅售价涨幅高达 174%，远远高于同期全市住宅均价的上涨水平。

而滨江豪宅成交均价突破 100000 元 / 平方米更是众所周知的事实。2011 年，东滩的高端别墅市场高起点开放，再加上长江隧桥的通车，成为第一居所已成现实。可以相信，凭借崇明得天独厚的自然环境优势、世界级生态岛的探索，东滩必将成为继大浦东板块、大虹桥板块和佘山板块之后，上海又一房地产区域投资热点，尤其是继佘山以后的上海又一个生态豪宅聚集区，东滩的别墅将是未来上海房地产市场的新亮点。

相比于如此天价的滨江和佘山，崇明别墅的价差明显，价值补涨势在必行。

2011，启幕东滩高端别墅元年

崇明岛是中国第三大岛和全世界最大的河口冲积岛，面积 1225 平方公里，人口 64 万。岛上水洁风清土净，是上海最具潜在战略意义的发展空间之一。

作为上海唯一的岛屿，崇明既是国家资源，更是城市资源。纵观全球各大城市，城市岛屿无疑都是别墅居住的热土。

而就是这样一块得天独厚的区域，虽然目前已有多个项目销售，别墅供应量激增，其中不乏部分千万级别墅进入市场，却始终缺乏叫好又叫座的代表性产品，没有产生上海高端别墅市场的领导者。业内人士究其原因，两大因素在多年来限制了崇明别墅的发展，首先是受制于交通，在隧桥通车前，崇明与上海的联动缺乏稳定通路，时间距离严重影响了崇明别墅的价值；其次，在多年的开发中，崇明别墅开发大多局限在本地企业，缺乏重量级的地产品牌引导区域价值；同时与高端居住相匹配的相关配套，严重影响了崇明别墅的价值。



毋庸置疑的是，崇明东滩的高端地产已经具备了一个较高的起点，上海乃至全国生态第一居所的雏形也已初步具备。今后几年，凭借着其充裕的自然资源和世界级生态岛的不断探索，势必将成为继佘山和滨江之后又一高端地产的兵家必争之地。

基于此，崇明东滩迫切需要一个足以领衔板块升级的地产品牌与重量级作品，谁将承载这一历史责任，让崇明东滩价值实现质的蜕变?

如同紫园开启了佘山时代，在览海高尔夫等诸多高端别墅项目为东滩板块向豪宅区发展奠定了基础后，进入 2011 年，崇明东滩将迎来真正的王者，一个代表上海顶级品质和无上荣誉的传奇品牌——金茂，继金茂大厦后其别墅 1 号作品金茂逸墅将落子东滩，这一沿袭陆家嘴城市地标金茂大厦高端血统的重磅作品，堪称不二之选。该项目将充分借鉴金茂大厦在陆家嘴开发中的运营经验与整合优势，通过资源注入和品质提升，使以国际生态人居为特色的东滩真正登上上海顶级别墅的历史舞台。

评论

崇明岛，中国的下一个博鳌

一个国际生态岛居然离中国第一大都市如此之近。

就是这样的一块处女地，在去年 10 月 31 日长江隧桥开通后几乎一夜之间成为的明星板块：国际、国内生态与环保机构纷至考查，大大小小的崇明招商会和研讨会更是人气爆棚。

这样的蜕变不禁让人想起中国的高端盛会摇篮——博鳌。近年来，来自世界各地的政界、商界、学界等精英每年都在博鳌相聚一堂，讨论共同关心的亚洲乃至世界问题。博鳌从一个美丽而宁静的渔家小镇蜕变成海南省乃至全中国对外开放的一扇明窗，可以说，博鳌的从前和现在简直是天壤之别，博鳌亚洲论坛不仅给博鳌带来了巨大的变化，也给海南形成了巨大的影响，不仅提升了海南的知名度，推动旅游业的发展，还促进了海南基础设施的建设。

究其本质，我们不难发现崇明与博鳌模式相似，打破了交通桎梏的崇明岛，开始了跨越式的大发展，度假旅游、商务会议、高端居住全面发力，生态旅游岛的规划为整个长三角版图刻画了一个全新的图腾。

而与博鳌相比，隶属国际大都市上海的崇明岛，无疑将拥有更加大的想象空间。

从君悦到凯悦 资源优势何以实现?

2009 年，中国高净值人群达到了 32 万人，高净值人群持有的可投资资产规模将超过 9 万亿人民币。这 32 万人，从 13 亿人中走了出来，也就是说平均每 10 万人中才会诞生 25 个，这 0.025 作为中国财富金字塔塔尖的鼎级富豪，成就了一个一个驾驭自若、淡定无争的 0.025 极致圈层。

对于这个圈层的人来说，住高尚生活区，是一种自然而然的身份象征，也是符合该圈层的必要条件。对他们而言，生活形态或许是一张名片，而居住地就是这张名片的重要头衔。

国际酒店品牌 超五星豪华配套

早在去年底，“方兴地产金茂凯悦度假酒店管理合同签约仪式”在崇明瀛通大酒店盛大举行。金茂凯悦度假酒店是率先落户崇明生态岛的国际品牌五星级旅游度假酒店。加之未来区域内会有较大体量的规划，高尔夫球场、东滩国际会议中心、国际高教区、东滩马术运动中心、国际游艇俱乐部等也将相继建成。

东滩板块的超五星配套将为区域带来更多发展潜力和机会，也成为了崇明迈向国际化生态旅游岛的第一步。

在高端地产运营上，金茂无疑具有得天独厚的优势，旗下拥有上海金茂君悦大酒店、金茂三亚希尔顿大酒店、北京凯晨世贸中心、金茂三亚丽思卡尔顿酒店、金茂北京威斯汀大饭店、金茂深圳 JW 万豪酒店等核心物业，风云 12 载，从上海到三亚，从深圳到北京，以前瞻视野不断在市场中重新定义高端与品质，塑造和发展了金茂品牌的极致标准和传奇服务。

此外，为金茂逸墅提供服务的就是金茂大厦的物业服务公司——金茂物业，拥有包括金茂君悦、三亚丽兹卡尔顿、希尔顿等五间顶级酒店的高端服务经验，接待过 31 位国家元首和政府首脑，金茂物业给购房者带来的不仅是服务，更是国宾级礼遇。

运营圈层 财富消费的中国式表达

金茂逸墅旨在打造与圈层身份相匹配的会所，为高端人士的居住文化提供一个适合的平台，而非单纯意义上的别墅居住。

很多时候，我们并不能很好地理解自己选择居住的作品所带来的意义，就像金茂逸墅，他所带来的除了居住意义之外更多的则是名利场的高端社交气场，代表身份的终极象征。

在过去的 30 年时间里，中国经济高速增长，催生了一个数量庞大的财富阶层。随着财富的不断累积，这些鼎级圈层的商业智慧、社会责任和生活品味在也在不断改善，并且开始实现物质财富和精神财富的传承和回馈，并且形成一套固有的中国式财富消费模式。

金茂品牌，前瞻性地了解中国顶级圈层的实际需求，并采取切实可行的方式满足这些需求，通过金茂逸墅打造一个符合中国财富阶层生活习惯的高端住宅综合体，这在上海乃至整个中国都是一个值得推崇的地产开发模式，成功地实现了圈层运营，为财富阶层创造了一个完美的资源聚合平台。

调查

高尔夫、马场、游艇一应俱全

隧桥通车后，崇明别墅开发成为上海市场的热点，通路打开后，崇明开始了快速的蜕变，看好崇明板块的各类开发企业纷纷进驻，多个高尔夫球场落户崇明、诸多开发商在规划别墅居住的同时，将马场、游艇会、甚至是私家飞机引入崇明，崇明的高端居住价值也得到了市场的重新评估。

业内人士认为，这样的超五星配套对于推动崇明旅游经济和现代服务业的快速发展具有重要意义，能够提升崇明生态岛的国际品位，增强旅游服务功能，特别是陈家镇东滩地区作为崇明生态岛名片的影响力、辐射力和带动力，对建设国际知名海岛度假胜地具有标志性意义。

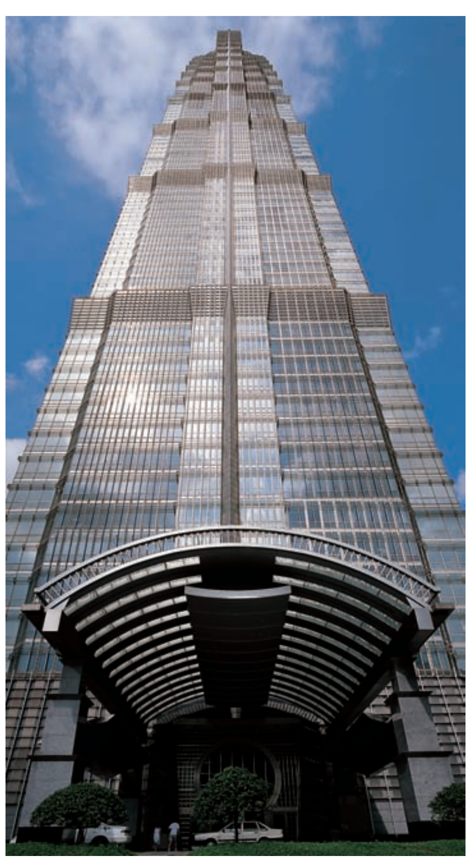
从大厦到逸墅 金茂标准如何延续?

1998 年，一栋摩天大楼拔地而起，金茂大厦从此深深地植根进了上海的精神土壤里。从建筑角度而言，它无疑为上海的城市高度做了最好的诠释，但当我们深究其本质却发现，金茂让上海实现了蜕变，它已经成为这个城市无法逾越的精神坐标，凝聚着所有人的金茂情结。

相信金茂的眼光

12 年来，金茂品牌扎根于上海浦东，以上海为中心，辐射北京、深圳、海南、云南，截至 2009 年底，金茂旗下共拥有 5 家豪华五星级酒店，上海金茂君悦大酒店、金茂北京威斯汀大饭店、金茂深圳 JW 万豪酒店、金茂三亚希尔顿大酒店以及金茂三亚丽思卡尔顿酒店。

历数金茂系列的诸多产品开发和设计特征，作为金茂品牌的传奇缔造者，世界 500 强中国中化集团有限公司旗下的方兴地产一直致力于在中国最宝贵的土地上倾力缔造建筑经典，一直以“释放城市未来生命力”为产品理念，专注发展具有独特艺术品位，追求人、建筑与自然和谐共荣的城市地标。从上海到三亚，从深圳到北京，以前瞻视野不断在市场中重新定义高端与品质，不仅发现价值也创造价值。2011 年，方兴地产开始打造金茂品牌居住系列产品，一举推出北京金茂府、上海金茂逸墅、丽江金茂世家，首度将金茂标准延伸到高端住宅领域，其中位于北京 CBD 核心区的金茂府项目于 4 月 17 日开盘，以其前瞻的产品理念和极致的品质追求撼动京城楼市，在业内赢得广泛赞誉，同时受到市场一致认可。



而这一传奇将在上海再度上演，金茂逸墅——金茂传奇缔造者方兴地产的又一力作即将强势登陆崇明东滩，再次挑起了上海人的金茂情结。从摩天大楼到独栋逸墅，金茂的改变不仅仅局限于产品本身，更是建筑追求的升华。“金茂逸墅应该会提升整个东滩的品质，这是一个相互促进的过程。”附近同类别墅项目的工作人员如此评价金茂在整个东滩区域的竞争力，实属难得。

链接

央企控股 世界 500 强成为方兴强大后盾

致力于在中国最宝贵的土地上倾力缔造建筑经典的方兴地产，系全球 500强中国中化集团旗下地产业务的平台企业，于 2007年在香港联合交易所正式上市，已成为在中国商业地产界占据重要地位的发展商和运营商。自 2007 年以商业地产概念在港成功 IPO 以来，秉承多种物业形态协同的战略，凭借在中国商业地产的先发优势，方兴已渐成国内商业地产龙头。

1998 年，代表上海高度的金茂大厦拔地而起，带给全中国乃至全世界巨大的震撼，从上海金茂大厦到北京凯晨世贸中心，方兴地产一直秉承核心城市、黄金地段及高端地产开发与持有的经营理念，旗下三大业务板块，包括物业开发、写字楼租赁及酒店经营均衡发展，相互之间的战略协同效应及核心竞争力突出。

上海罕见超低密度水岸纯独栋社区

随着别墅用地的日益稀缺，低密度社区已经被越来越多的财富群体视为典藏范品，更不用说金茂逸墅这样的纯独栋社区，0.27 的超低容积率显然已经将其典藏价值凸显出来。

作为东滩板块内唯一的纯独栋别墅，金茂逸墅仅高尔夫球场就占地 1400 多亩，18 洞 PGA 球场更是全国罕见，宝岛第一居所的雏形显然已经初露，对于财富阶层来说，这样的作品无疑弥足珍贵。

这些一脉相承的资源所成就的岛居逸墅此时受到青睐也是意料之中。作为专注于高端地产开发的房地产企业，方兴地产多年来拥有了一批并肩合作的一流国际团队，充分发挥各专业领域尖端优势，构成金茂标准的一个重要方面。金茂逸墅这样一个五星级的高端别墅社区背后，除了有央企作为实力后盾之外，建筑设计为美国 JWDA 与华东建筑设计研究院，景观设计单位为国际知名设计公司贝尔高林，高尔夫场由美国顶级高尔夫球场设计师罗伯特·琼斯二世亲自担纲设计，五星级酒店由凯悦酒店集团管理。这样的豪华阵容几乎成了金茂品牌的“标准配置”。

以国礼服务标准 供金茂业主独享

金茂旗下酒店曾先后接待过 31 位国家元首，这种国礼标准的传奇服务，是任何其他开发商所不可比拟的，也是金茂品牌之悦的精魂所在。

现阶段的居住，尤其是高端居住早已从单纯的物质享受转向了精神享受，圈层文化更是其中及其重要的一环。金茂逸墅，秉承金茂品牌 12 年传奇服务之大成，以国礼经验服务业主，为高端人士的居住文化提供一个适合的平台，而非单纯意义上的别墅居住。

金茂逸墅所打造的独栋别墅区、五星级酒店、酒店式度假公寓、高尔夫会所等，无不致力于不断提升物业服务软实力，在国际时尚、奢侈品消费、金融服务、全球资讯等方面搭建一个全方位的社交平台，匹配城市与区位特征，顶级圈层身份特征的可持续运营的“世界级政要乐园”。

www.jinmaoyishu.com
金茂逸墅
JIN MAO NOBLE MANOR
水岸纯独栋 | 凯悦五星度假酒店 | 高尔夫
VIP: 50988899 59439999
项目位置：上海市崇明陈家镇揽海路599弄
金茂展厅：上海浦东世纪大道88号金茂大厦大堂
昨天的金茂客人 今天的金茂主人
1998，您也许只是88层金茂大厦的客人 2011，您可以是102席金茂逸墅的主人
6月全景样板区华美启幕 诚邀预约品鉴





“邪性”曹参:想打败微软的人 42
他的故事其实也是中国软件业的故事

新产品开发,想清楚了吗? 44
如何提升新产品的成功率,这是中国企业必须加强的一课

另一场信贷危机? 44
欧洲银行业这一世界最大银行体系正面临重创

黄茂如的茂业帝国



周一暄 / 插图

张邦松 / 文

> 他是身家170亿的隐秘富豪,他靠地产起家却并不认为自己是个地产商,他依靠“百货+商业地产”的独特模式建立了自己的零售商业帝国,他的帝国仍在快速扩张。他叫黄茂如

尽管常年潜伏在各种富豪榜上,但黄茂如这个名字却并不为人熟知。在最近一次对中国富人的排名游戏中(2011 新财富 500 富人榜),黄茂如夫妇以 170.2 亿元的资产身家排在 34 位。作为深圳茂业(集团)股份有限公司的董事长兼首席执行官,黄茂如掌控着一个日渐强大的商业帝国。

黄茂如拥有潮汕人惊人的商业天赋。1995 年成立于深圳的茂业集团,如今旗下拥有一家 H 股、两家 A 股上市公司,在深圳及众多二、三线城市拥有 39 家百货商场,在两年内,门店数量会扩大到 50 家。

黄茂如为人极为低调,很少出席公众活动及接受媒体访问,但在茂业集团十几年的发展历程中,他却是一个翻江倒海式的人物。无论是公司的经营管理、行业内的并购,还是资本市场上的运筹,黄茂如的行事风格都显得相当凌厉。

和很多成名的潮汕商人一样,黄茂如也谙熟政商之道。但要成为深圳商界的翘楚,仅凭运气和人脉可远远不够。黄茂如继承了潮汕人对商业敏锐的嗅觉和开拓精神,以地产为根基发展百货零售,以百货零售为目标开发地产,创造了“地产+百货”的独特商业模式,这让他从一个平常的地产商一跃而成为中国零售业屈指可数的巨头。

独特模式

黄茂如的第一桶金来自地产开发。一个颇具传奇色彩的背景是,黄茂如有兄弟四人,如今都是深圳的地产大鳄,黄茂如无疑是四兄弟中最成功的一个。然而,虽然茂业在 1990 年代中期开发了一些地产项目,但这些项目并未让其在众多地产公司中脱颖而出。

1997 年深圳东门商业区改造,作为地产商的茂业却出人意料地杀入商业零售业,成立了茂业百货东门店。这为茂业开启了一个全新的时代。此后茂业势如破竹,茂业百货华强北店、南山店等相继开业,到目前为止,茂业在深圳的几个核心商圈总共拥有了六家门店。这些门店有一个共同点,即它们都是茂业的自有物业。

对于商业零售企业来说,自有物业的好处在于,它既可以解决租赁店面时受制于人的后顾之忧,又可以有效控制租金变化给企业带来的成本压力。据了解,自建物业的百货商店一般可以节约 10%-30%的综合成本。这对于利润率本来就不高的零售业来说,是一个很大的竞争优势。

“茂业走的是一条比较踏实的路,我们是重资产型企业,所以抗风险能力特别强。”黄茂如说。目前,茂业自有物业经营比例为香港上市百货连锁企业第一,自有物业经营的门店数量为香港上市百货连锁企业第二位。

近年来,由于商业物业价格上涨较快,一些奉行轻资产的百货连锁企业如百盛、王府井等已经感到了巨大的成本压力,开始谋划自持物业。然而,自持物业并非拿地盖楼那么简单,物业作为不动产如果处理不好,非但不能减轻成本压力,甚至会成为拖累。

茂业独特的“百货+商业地产”模式很好的解决了重资产公司资金周转慢的问题,并可提升物业价值。

不难看出,茂业模式的出发点和归宿其实是商业而非地产。这是茂业和其他商业地产公司最根本的不同。“卖场是我们的生产工具,没有卖场我们就卖不了货,因为这个我们才去盖楼的。”黄茂如说。他认为,茂业最大的优势就是百货业的经营能力。经过十几年在百货业内的深耕,茂业已经拥有了一个具有丰富零售业经验的高管团队和超过 6000 家供应商。

当然,“百货+商业地产”的模式并非全无弊端。它首先要求企业对于这两个不同行业都有深刻的认识和资源积累,这样才能发挥两个行业的协同效应,进入良性循环。如果把握不当,没有处理好二者之间的关系,他们非但不能齐头并进,还可能互相掣肘。此外,“百货+商业地产”是一种重资产型的百货业经营模式,必然对企业的资金储备提出较高要求。这也是为什么大部分百货企业更倾向于租赁物业的轻资产模式的原因。

整合与布局

作为深圳百货业的龙头老大,茂业的格局并非深圳一地,在理顺了自己的商业模式之后,茂业走上了全国扩张之路。黄茂如要做的,就是在全国各地复制“地产+百货”的茂业模式。

2003 年 12 月,“茂业系”接手重庆江北最大烂尾楼——江田君悦广场,之后将其更名为重庆东方时代广场,并将裙楼部分约 5.3 万平方米的面积用于开设茂业百货店。翌年 10 月,茂业重庆江北店正式开业,这是公司首次在广东省外复制“商业+地产”模式。

“茂业每进入一个城市都要开设 3-5 家店面,通过以点带面的方式经营这一地区的市场。”黄茂如说。例如无锡,茂业进去后,先后拿了三个项目,清扬店、未来的无锡一百和新区项目。

茂业近年来扩张势头很猛,已在全国近 20 个城市开设了 39 家门店,并且以每年至少 5 家的速度增长。据黄茂如介绍,茂业现在确定了华东、华北、西南、华南为四大发展区域,每个区域都根据其城市 GDP 水平、人口规模、居民收入和消费水平、零售市场发展状况抓住重点省份和重点城市深耕发展。其中,华东区聚焦在江苏和山东省这两个 GDP 排名前三的经济大省,华北区定位于中国未来最具发展潜力的环渤海区域,包括河北、辽宁这些老工业基地,西南区则以人口最密集的四川为主,以西部经济发展重镇成都和重庆为核心向周边拓展;华南则立足深圳和珠海向其他广东城市进军。

如此快速的扩张源于黄茂如对中国经济形势非常乐观的判断。他认为,国内人均 GDP 正迈向 4000 美元大关,从国际经验看,此过程中消费将得到快速发展;社会保障体系不断完善,收入分配制度改革不断深入,为扩大消费提供了上升空间;城镇化进程加快推进,80 后、90 后新兴消费群体不断壮大,都将有力促进消费水平的提升。“这些宏观和微观经济环境,对零售商来说,是一次机遇。”他说。

黄茂如认为,中国的零售业在未来十年到二十年都将处于高增长期。茂业的扩张也会基于这样的判断而保持高速扩张。“国际零售业巨头大多有上百家门店,我们离这个数字还有很远的距离。”这句话让黄茂如的雄心显露无遗。

根据茂业旗下上市公司茂业国际(香港联交所代码:848.HK)2010 年财报显示,仅在 2010 年,茂业通过自建、收购及租赁的方式开设新店,新增门店建筑面积超过 36 万平方米,增幅达 51%。

一个颇有意思的现象是,茂业至今尚未在北京、上海和广州开设门店。黄茂如承认,茂业近年来专注于二、三线城市的发展,错过了进入这些城市的最佳时机,现在强行进入,无论地段选择还是综合成本,都没有什么优势。“但这也是我们的一个目标,总有一天我们会到这些地方去。”他说。

在他看来,目前二、三线城市充满了机遇,它们给茂业带来的收获毫不逊色于一线城市。但除了扩张布局之外,对于茂业这样的连锁百货企业来说,如何对旗下的几十家店面进行有效管理,在很大程度上决定了其最终的成败。

茂业对分布在各地的店面采用“协同管理法”。所有具体的经营都是门店在做,总部只是给它们制定目标经营和预算管理,根据预算来调配供应商、人力等资源。同时在财务上实行统一结算,收支两条线。门店可以做预算支付这条线,但所有营业收入都会通过联网的财务系统收归总部统一管理。这样就可以有效地控制财务风险,同时也让整个集团在资金使用上具有更大的灵活性。

从财务数据上看,茂业的快速扩张取得了不错的成绩。茂业国际 2010 年年报显示,截至 2010 年 12 月 31 日,茂业国际全年的销售所得款项总额 (包括直销所得款项及特许专柜销售收入的总额) 为人民币 72.667 亿元,较 2009 年同期增长 49.7%。今年一季度特许专柜销售所得款项总额同比去年增长率为 65.9%,其中,同店增长率为 30.0%。

资本高手

一个显而易见的现实是,无论是自持物业的重资产模式,还是快速扩张全国布局的企业战略,都需要大量资金支持。据黄茂如表示,茂业国际的银行贷款目前只有二十几亿,保持了较低的资产负债率。这很大程度上得益于黄茂如借力资本市场的运作。

2005 年,黄茂如就迎来了一个新的黄金机会。

四川成商集团(600828)在 2002 年完成了国企改制,将国有股转让给了四川迪康集团,但此后的成商的财务状况持续恶化。2005 年 9 月,茂业集团以 3.8 亿元的价格收购迪康集团持有的成商集团 65.75%的股权。此次转让的价格超过迪康集团收购成商每股 2.31 元的价位,比成商每股 2.01 元账面值溢价 42%。但对黄茂如来说,这仍是一笔划算的买卖。这个收购既让茂业获得了梦寐以求的壳资源,又让它获得了进入成都市场的通道。成商在四川拥有 12 家门店,而且均处于黄金地段。此外,成商还拥有在建的核心商业逾 20 万平方米和春熙路等黄金商圈的黄金物业。这都为茂业在成都甚至整个西南地区的经营打下了很好的根基。收购成商集团后,茂业马上将“百货+商业地产”的模式在成都复制,并成功将其扭亏为盈。

待成商集团经营稳定后,黄茂如又再度出手,以成商百货为主题,重组集团百货资产,并在 2008 年赴港上市成功,即茂业国际。在茂业国际上市前,通过一系列资产重组,茂业百货店的物业所有权绝大部分从将要上市的资产当中剥离出来,仅保留了茂业深圳东门店物业,成商也被纳入了茂业国际的上市资产包。这不仅降低了融资成本,还实现了成商集团的二次上市。上市当天黄茂如本人持有的股权市值达到了 131.8 亿港元。可以说,茂业国际是黄茂如在资本市场上的又一经典之作。

在赴港上市成功之后,资金充裕的茂业国际开始了大规模的收购行动。这一阶段茂业的收购仍延续了此前的思路,即在战略要地寻找处于困境、收购成本相对较低的地方百货公司。这些公司大多占据了当地的黄金地段,但由于经营不善,导致企业举步维艰。茂业成功收购后,通过将“百货+商业地产”的模式复制到这些企业身上,让这些濒临倒闭的企业重焕生机。

与此同时,黄茂如依然在资本市场上寻找机会。从 2008 年 10 月开始,茂业一直在市场上寻找和企业经营相吻合的可收购标的。渤海物流是秦皇岛市目前最大的商贸流通企业,旗下有多家商场、超市等。商业城和深国商则分别是沈阳老牌的零售国企及深圳本地的零售企业。渤海物流也是茂业国际成功入主的 A 股上市公司之一。由此,由一家香港上市公司和两家内地上市公司组成的茂业系也正式浮出水面。

在过去几年,茂业从未停止扩张的步伐。今年 3 月,茂业国际对外宣布,从今年开始,茂业国际将每年斥资 20 亿元开拓华东、华北市场,计划每年通过收购、自建新开 3~5 家门店,新增营业面积 20 万平方米以上。

虽然在资本市场的收购和快速的扩张让人看起来眼花缭乱,黄茂如一再强调,“做零售业其实很辛苦”,需要很扎实的态度。对于茂业这家有志于成为行业领导者的公司来说,现在才刚刚上路。

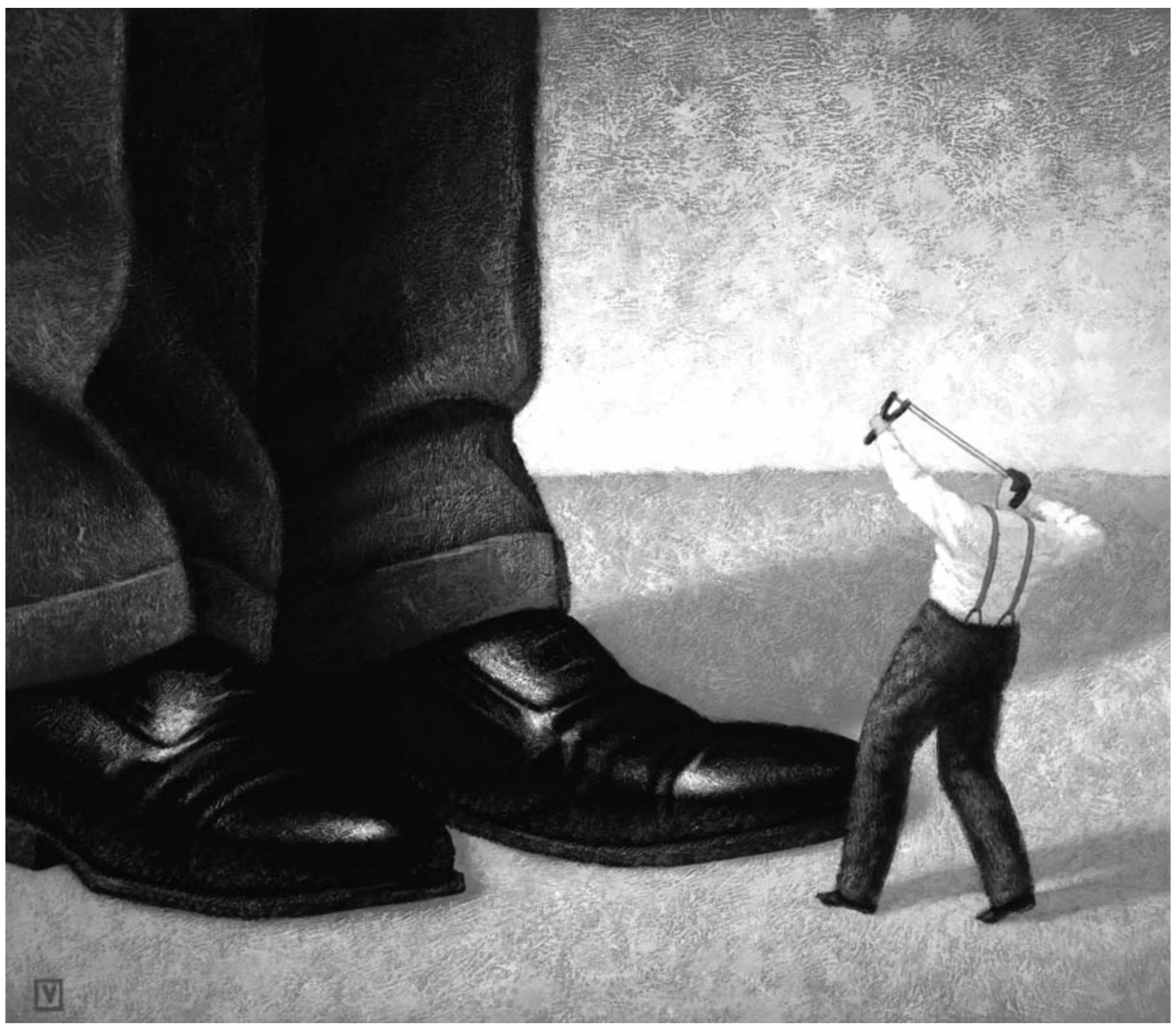
链接

黄茂如

1965 年生,现为茂业国际控股有限公司董事长、执行董事及首席执行官。

黄茂如 1995 年创建茂业集团,是深圳最早参与城市运营的地产商。1996 年,茂业商厦成立,黄茂如开始涉足百货零售业。依靠“百货+商业地产”的模式成为百货业巨头,这种模式的特点是在城市黄金地段自建物业开设茂业百货店,引入知名商家打造购物商圈,进而提升可售物业的价值。

在最新公布的“2001 新财富 500 富人榜”中,黄茂如、张静夫妇以 170.2 亿资产名列第 34 位。


华盖创意 / 供图

"邪性"曹参:想打败微软的人

■ 张昊 / 文

如果没有发生与子公司永中软件的同室操戈(一场关于永中 Office 软件产权归属的官司),永中科技也许会重新定义国产软件企业的成长路径,至少在其创始人曹参看来是毫无疑问的,而它现在则面临倒闭。

但这仅是如果,他是个堂吉诃德式的悲情人物,曾经意气风发地要"打倒微软"。末了,却形单影只,没有找到心爱的杜尔西内娅公主,也没有了那个憨厚的仆人桑丘。"我是个怪胎,按理说到了这个岁数,这些都不应该是我该做的事。"曹参一直念叨着,年近古稀的他,还在想着东山再起,"把永中 Office 要回来了最好,要不回来我就自己干,到时候,我就是中国最老的创业者了。"

曹参见证了中国软件业从无到有的十多年,也经历了一个国产软件人所能经历的一切打击,他的故事其实也是中国软件业的故事。

误打误撞

曹参骨子里透着一股"邪性"。他完全没有学过与编程相关的课程,几乎看不懂代码,但他名片上却印着"首席架构师"的名号。他跟我提起了职业生涯中遇到的几次技术难题,然后总是会补一句"我就不信邪",结果往往是"用了三分钟改了数据结构,资源耗用降低了九成,速度提高了几十倍"。

我一度认为他是一个高调的人,在他的微博里,充斥着这些他曾经做到的,让我们这些外行人吃惊的数字。他会晒他女儿的毕业设计,也会时时提起竞争对手或者业内权威对他的各种褒奖。但见到他本人我才感觉到,这也许不是高调,眼前这个质朴的"老头儿"混杂着中国式的厚重和美国式的果敢。

他确实是个实干家,传说微软专门成立了一个部门研究永中 Office,美国的《TUX》杂志甚至还发表了一篇名为《永中 Office 在踢微软的屁股!》的文章。有一个有意思的花絮,2004 年的美国 DEMO 大会上,曹参成了第一个来自于中国软件企业的演讲嘉宾,大会主席克里斯·希普利女士也毫不吝惜对永中 Office 的喜爱,称"这是一套出色的软件"。当曹参走下主席台时,迎面一位白人男子冲他竖起了大拇指,他接过名片一看,正是微软 Office 软件开发部资深副总西诺夫斯基。第二天曹参还收到西诺夫斯基的一封电子邮件,内容是"永中科技的集成和创新让人激动"。西诺夫斯基已经在微软工作了 15 年,让他"激动"的是永中 Office 覆盖了微软 Office 93.1%以上的功能,其中 11%的创新功能更是微软所不具备的。

曹参是个"首席架构师"。其实每个软件公司都会有这个职位,但同时身兼 CEO 和首席架构师的却屈指可数,除了曹参,另一个这么做的就是竞争对手微软的比尔·盖茨。架构师的职能就是在一个项目开发过程中,将客户的需求转换为规范的开发计划及文本,并制定这个项目的总体架构,指导整个开发团队完成这个项目。一个好的架构师不一定是一个好的程序员,但一定是一个优秀的组织管理者。在软件业竞争日趋白热化的今天,架构师甚至能决定一款产品的成败。

但即使不用编程,曹参离我们想象中的架构师依然很远,而现实中,他也的确是误打误撞地进了这一行。

曹参长于台湾,家境拮据的他天生一股闯劲,在没有拿到美国大学奖学金的情况下,揣着 20 美金毅然前往美国求学。在密歇根州立大学和俄亥俄大学,他从学士读到双硕士,博士也仅仅只差一篇毕业论文,所学专业包括公共行政、数学和系统工程。

毕业后曹参逐渐显露出自己在软件架构上的天赋。1983 年,曹参决定出来自己创业。他没有拉来太多的资金,原定的产品计划只能搁浅。无心插柳柳成荫,14 个人的团队制作出的副产品,一款电子表格软件 Silk 却在业内引起巨大反响。推出后的第八个月就获得了当时最权威的奖项—PC Magazine"编辑者选择奖",它击败的正是当时的霸主 Louts。

Silk 参展了 1986 年的美国 Comdex 电脑大展,第一天曹参就意外地接待了一个访客,他就是软


曹参 永中科技创始人 IC/ 供图

件业公认最伟大产品 Visicalc 的两位作者之一的 Daniel Bricklin,"当他见到我时,他一直称赞 Silk 的伟大,他甚至说 Silk 是 Lotus 3.0,而实际上 Lotus 的最新版本才只是 2.0。"曹参在软件架构上的颠覆让 Lotus 望尘莫及,以至于在后来的专利诉讼案上,Lotus 完全找不到 Silk 的任何破绽。

三次反转

但这个公司没坚持多久,就因为资金问题倒下了。曹参对此很是遗憾,"我真的错过了一次大机会,在平台反转的节点,我没有跟上。当微软真正把 IBM 抛弃时,再加上之后推出 Office,我才意识到游戏已经结束了。"

曹参所说的"平台反转"发生在上世纪 80 年代末。微软自己开发了 Windows 系统,同时还跟 IBM 联合开发了 OS2 系统,但微软突然宣布放弃 OS2,专攻 Windows。结果就是现在我们看到的,当时比 Windows 更成熟的 OS2 系统在今天却鲜有人知。可以说,微软是 IBM 一手扶植起来的公司。从 1980 年 IBM 决定在自己的产品上安装 MS-DOS 起,微软整个十年都在给 IBM 做代工,但 IBM 的一时麻痹葬送了自己的霸主地位。

也就是在那个节点,软件行业经历了一次大洗牌。尤其是类似 Silk 的小公司,没押对宝就会瞬间消失。曹参就这样稀里糊涂地经历了职业的第一次洗礼,此后的十年,他只能等待下一次平台反转。

1991 年,他隐约觉得中国会是一个机会。因为随着国力的逐渐强盛,中国的特殊国情很难允许一个外国公司控制那么多安全需求高的行业。但如果单纯凭借市场力量,国内的软件业几乎不可能与美国巨头抗衡,"中国政府肯定会在资金和政策上支持这个产业,但发生在什么时间,我也说不好。"这是个潜在的区域性平台反转,曹参再也不想错过这个机会,开始张罗在中国的项目。

但他的理念并不被投资界认可。首先这种反转只是一个预期,时间和形式都不可知。即便可知,资本界也对这种政策性的东西敏感至极,他们害怕大额投资会因为政策的改变而打水漂。更何况前面站的是微软,微软的战略一向是路上出现障碍,就一炮轰平。

资本界甚至认为他疯了,他们看到的是中国满大街的盗版,听到的则是外企在中国市场上的种种敏感处境。于是,8 年多的时间里,曹参的融资之路毫无进展。直到一次偶然的机会,通过远房亲戚,也是后来永中科技执行总裁章燕青的介绍,他见到了无锡市政府的相关领导。没想到投资谈判很顺利。有了政府部门的支持,曹参在台湾用了不到一周的时间就拉到了另一笔外资。就这样,三个月后,永中科技就成立了。

创业初期,曹参定下的调子就是以我为主。甚至在选择开发语言时,都出乎意料地选择了 Java。这个比较新式的开发语言在跨平台兼容时优势明显,但它运行慢和占内存的两大硬伤让很多软件厂商望而却步。他的团队甚至在半年里都没有写出一句正式的程序,连曹参自己都开始后悔这个决定。

> 当曹参走下主席台时,迎面一位白人男子冲他竖起了大拇指,他接过名片一看,正是微软 Office 软件开发部资深副总西诺夫斯基

但永中 Office 测试版还是在 2001 年底上线了,"我们当时只是做了一个雏形就投到市场上了",而在接下来的五年里,曹参硬是通过对架构的完善,把内存占用下降了 90%,速度提高了 10 倍。

这段时间也是国产软件行业最红火的日子,永中科技、金山等软件公司开始发力,直接导致了 2002 年微软中国区总裁高群耀的下课。2005 年永中科技的收入达到了 2071 万元,市场占有率高达 60%。

穷日子过惯了,而当富日子真正来时,曹参却有点不知所措了。2006 年,国务院发布了"核高基(核心电子器件、高端通用芯片及基础软件产品)"中长期发展计划,这正是曹参在 1991 年预测的第二次平台反转。他本以为到了大展宏图的时机,因为永中 Office 入选"核高基"的呼声很高。但此后不久,他就被莫名其妙地架空了,"给的理由很简单,我不懂销售,也不懂产品,其实我时常在考虑一个问题,究竟是我动了谁的奶酪,还是谁要过来摘我的桃?"永中科技每况愈下,业绩最差的一年甚至才只有 200 万元的收入。

永中科技成了空壳,永中 Office 的归属权不知不觉地被转到了子公司永中软件。曹参每提起此事,就难掩悲愤,"一家这么好的公司,却落得个如此下场。"似乎很难说清永中科技是死于人,还是死于势,但现实就是,即使在没出现内部动荡的金山,办公软件 WPS 也早已成了鸡肋。

曹参对中国的判断也许有些失准,即使有钱有政策,又能怎样?一个本该市场化程度极高的行业,在中国只能靠政府采买度日。短期内,像用友、金蝶这样的行业软件会得到发展,但在基础软件行业,用户需求的维度更加复杂,如果没有一款好的产品和一套可行的盈利模式,再多的资源也于事无补。

他也时时反思永中科技乃至中国软件业的问题,"按理说,软件应该是想得出来,就能做得出来。但它是一个标准化的产物,有标准就必然有垄断。这对于国内软件业来讲是个巨大的包袱,用户习惯甩不掉,创新非常困难。所以,软件业还需要等,至少现在还差得多。"

如今,曹参的生活重心除了跟永中软件打官司外,就是思考下一步的动作。他提到了平板电脑,"我还在观察这个东西,不确定它究竟是不是一次平台的反转。"在他看来,CPU、系统,以及其他因素的互联互通还是个未知数,"运营商、终端厂商等产业链的各个环节都需要观察。"

最新的消息是,法院裁定永中科技破产,而曹参也提起了上诉。但他已经开始到处筹备资金了,因为他心目中那款伟大的产品还没有完成。

百分通联的移动广告生态链

■ 张昊 / 文

在百分通联 CEO 张福连的口中,我听到最多的是"免费"和"平台"。在互联网时代,腾讯、百度、阿里巴巴这样的巨头们把"平台"发挥到了极致,甚至构建起一个个成熟的产业链。而在移动互联网时代,平台化也必将成为趋势,谁又能扮演起"大佬"的角色?近期,百分通联商用发布了移动互联网广告平台 L-Sense,并倡议构建国内首个"免费移动应用商业生态圈",试图联合产业链上下游推动移动应用广告价值链的快速发展。

张福连认为,产业链的打造绝不是一家公司所能为的,成长过程需要来自广告主、开发者、广告平台、第三方机构、甚至资本机构的联动和共赢。张福连也有担忧,他的面前站着运营商、终端厂商和互联网公司,他当然知道百分通联这样的第三方公司生存空间会被无限挤压。"它们是未来的大象,我们甚至没有办法撼动它们的地位。但是经过 5 到 10 年的发展,如果我们倡议的价值链上各方都能认同,那么可以横向联合很多移动互联网广告平台,这些小联盟会组合成一个大联盟。"

像百分通联这样的移动广告服务商正如雨后春笋般地出现,资本市场的青睐,广告主投放习惯的改变,似乎是一下子的事,市场热度正呈几何级数般的递增。艾瑞的相关调研报告显示,去年中国移动广告市场已经接近 4 亿元的规模,今年将增长 40%,而明年这个数字将是 100%。

互联网已经让美国传统广告公司十几万人无所事事,而越来越多广告公司成立新媒体互动部门,很快的,下一波关注的重点将是移动互联网。

但正是因为这个势头的显而易见,想在移动广告领域胜出,必须跨过近乎高不可攀的门槛。百分通联是专为移动营销而生的那类公司的典型代表,它不缺资金,澳洲电信 1 亿美元的注资算是行业的大手笔了;它也不缺人才,从 2G 时代的短彩信、到 2.5G 的 WAP 营销,再到 3G 的移动互联网广告,始终专注于无线广告市场,超过 10 年磨练出一个富有经验的核心团队;当然,它更不缺技术、客户和资源。但这些就够了吗?

与传统广告相比,移动广告的价值在于更加精准、互动,但一个很现实的问题是,每一个新的广告模式,对品牌塑造的升级都需要过程,就像当年互联网广告一样,任何转变都是困难的,需要勇气去推动和尝试。电视广告虽然日薄西山,但逐年增长无法回避它依然是各大品牌的首选。现在对广告主而言,在 CPS (按销售额分成)和 CPC(按点击收费)上花的钱都不如 CPM(按广告展现次数收费)的 1%多。说明移动广告目前虽然还不具有颠覆性,但趋势不容置疑,与现有广告形式的整合是业界都关注的。

Frost & Sullivan 中国区总裁王煜全提到了"创新压力"——当创新的门槛越来越低了以后,能够参与创新的人越来越多,微创新就显得不合时宜了,只有突破性和颠覆性的创新,才能出类拔萃。

因此,百分通联认为,起先的那些优势只构成了成功的先决条件。有好的品牌媒体资源,通过 CPC 的确可以给广告主带来广告效果,但多数情况下长尾市场的力量不容忽视,越来越多 APP 被用户所喜欢,因此聚合大量有价值的移动应用作为广告投放新媒体渠道也是十分重要的。另外,现有手机上提供消费者的互动形式还很有限,所谓的"效果"有时只是用户短暂的好奇,并没有养成互动的习惯。而移动广告只有充分发挥出互动的价值,才是其他传统广告形式所不具备的。

互动意味着更加精准,它包括个性化和持续性,广告的 N 次传播会引起病毒式的扩散。张福连看得很清楚,百分通联不会把自己定位为那种仅仅想借着势头赚点儿快钱的公司,因为那样早晚会到达一个临界点。而只有推动建立起一个健康的产业链,才能对移动广告"平台"公司的长远发展有利。而这既要有能够增强消费者互动性的丰富的媒体资源,还要有成熟的移动广告投放管理平台、完善的广告分成体系、整合推广渠道吸引应用开发者源源不断地提供新颖、优秀的应用产品。

这正是他理想中的"广告平台"。国内开发者往往绕不开一个尴尬,在自有资源、资金有限的情况下,如何分配好产品研发和推广的费用比例。产品研发投入多了,而推广不足、跟不上,既不赚吆喝又不赚买卖。反之,糟糕的用户体验会挡住回头客的大门。因此,应用开发者与一个专业成熟的应用广告平台合作将事半功倍,既可以获得推广的支持,又可以获得广告收益,赚到钱。

百分通联的模式其实并不复杂,通过"免费下载"聚集更多的手机用户,然后凭借手机用户资源和广告平台的聚合及功能价值来吸引广告主的合作,最后通过广告费分成来支持应用开发者。而移动应用市场的扩大又会聚集更多的手机用户和应用开发者、吸引更多的广告主,这是一个良性的循环。

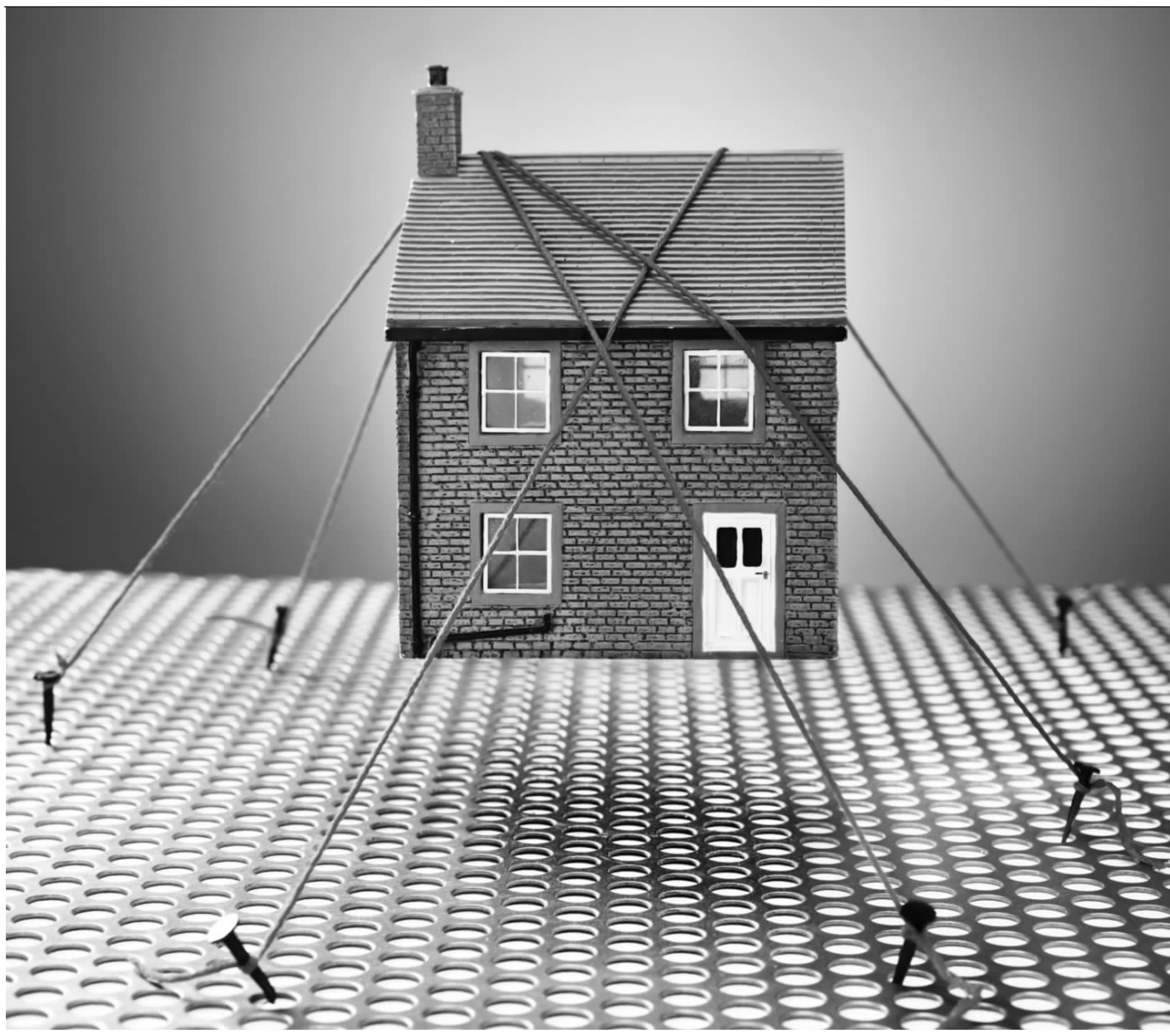
当然前期开发者会缺少资源,而百分通联倡导构建的"免费移动应用商业生态圈"将推动问题的解决。"天使基金计划"得到国内知名天使投资人薛蛮子及东方元鼎公司的支持,它的作用就是扶持有潜质的应用开发者。"一款好的应用是会不断升级的,升级的过程当中价值就凸现出来。作为一个平台的整合者,我们的职责就是让应用开发者更专注地去做好产品本身。"形象地说,好的应用就如同城区核心位置的广告位,现在而言百分通联看似在为上游买单,其实这种战略布局会马上凸显其价值。

张福连表示移动互联网广告平台的重心就在于凸显出移动广告的核心价值——精准、互动、整合。百分通联推出的移动互联网广告平台 l-Sense 实现了"四重定向":第一是终端定向,通过终端定位到用户的手机操作系统,使用的机型,甚至可以判断是商务机、音乐机还是游戏机;第二是时空定向,过去 1.0 时代只能定向到用户在哪个市,而借助 LBS,可以定位到用户当前的具体位置,误差最多不超过几百米;第三是行为定向,通过后台,用户当前正在使用什么客户端,正在阅读什么新闻,或者是正在购买什么等等,都很容易捕捉;第四是属性定向,知道了用户的行为轨迹,就可以给用户的属性进行归类,也可以说给打个标签。


华盖创意 / 供图

"通过 L-Sense 平台的四重定向的智能分析判断,对不同族群可以有精准的投放支撑。例如,需要选择的用户群是北京还是广东的?如果选北京,是选昌平还是朝阳?如果朝阳,是 CBD 还是奥运村?当然,在这群特定地域的人中,还可以加入年龄和性别的筛选,甚至还可以定成 iPad 用户、iPhone+iPad 用户,或是 Android 用户。

目前 L-Sense 平台已聚合了 1 万多个应用,吸引了 2000 万的智能终端用户,"只有聚合大量丰富多彩的应用,并且实现精准到人的智能投放,才能满足广告主的需求,而这需要平台服务商的不断努力。"张福连说。


华盖创意/供图

万科反思系列 之五

地产商如何面对宏观调控?

■ 姜汝祥/文

一次与某著名地产企业家交流,他抱怨做房地产很痛苦,总是碰到政府的调控,根本无法做什么战略,因为无法预测这个产业明年会如何。听完,我问了他一个问题,家电行业是没有政府干预的,如果你喜欢完全竞争的话,你大可以与TCL的李东生换,你愿意吗?他不说话了。

我想,这就是很多房地产企业领导最缺乏的一个基本常识,那就是你首先要问自己,你所从事的这个行业的属性是什么?中国经济改革发展到今天,凡是没有政府干预的行业,都已经竞争得白热化了,利润率大多在社会平均回报率之下。高利润的行业,都是由于历史原因开放得较晚的行业,这些行业开放晚,是因其特殊,政府必然要时不时干预,而房地产恰恰就属于这类产业。

懂得这种道理之后,身处这些行业的企业真正要做的,可能就不是"得了便宜"之后的抱怨或谩骂,而是问自己,从长期看这个产业的发展目标与趋势是什么?这个产业的根本属性又是什么?一旦懂得了产业的目标、趋势与行业属性,那么,企业也许就会懂得如何适应这样的生态,更懂得什么叫"时势造英雄"。

我曾经问王石,在房地产行业尚处于启蒙期的时候,你选择不行贿,选择公开透明的管理方式,选择职业经理人团队,就没有想过可能未来不是按你选择的方式发展?王石回答,我对未来作了一个判断,那就是中国经济一定会朝着市场化、法制化的方向发展,当然还可能有一个方向,就是拉美出现过的官商经济,但在当时的环境下,最值得选择的就是选择相信什么。某种程度上讲,当时的万科是为未来而不是"当下"而存在。

现在有很多房地产公司都在声称"超越万科",但从发展历程看,很明显这些公司大多是从"活在当下"走过来的。有句话说得好,要想知道一家公司未来要到哪儿去,最重要的是去研究它从哪儿来,在中国这样一个缺乏宗教传统的环境中,我不太相信"原罪"会轻易地在一家公司的发展历程中消失。我觉得,在销售规模上超越万科容易,但如果你要用"活在当下"的企业追求来超越"活在未来"的万科,除非中国的房地产行业发展"开倒车",我像王石一样打赌中国房地产行业是朝着市场化法制化方向发展的,尽管这个过程有曲折与反复。

当然,凡事都是有代价的,真理再往前一步就成了谬误。万科这种独处的性格也造就了一种"清高文化",万科与政府一直存在着若即若离的关系,唯恐被政府"潜规则"。如果说这种性格在万科规模不大的时候,还不是多大问题,但当万科成为中国房地产第一品牌,政府对房地产的愈加关注时,万科就需要从战略的高度看待与政府的关系了。正是在这种背景下,我们与万科一起研究了美国房地产行业的产业目标与行业属性,我们希望从美国这样充分竞争的市场中,寻求企业与政府之间的良性循环关系。

在研究中我们发现,即使是像美国这样充分竞争的国家,房地产也时常会面临着政府的干预。比如在1929—1933美国经济大萧条期间,都市中房屋建筑的建设数量减少了约90%,近200万户居民因无力偿还贷款而丧失住房产权,约1600家银行因无法回收贷款而破产。面对这样的情况,1932年,罗斯福政府批准《住宅抵押贷款法》(HOLA)由联邦政府负责担保,形成提供长久性、分期还款方式运作的抵押市场,随后,国会正式通过《国家住房法》(NHA)设立联邦平民房屋建设总处(USHA),以建立永久性的中央补助。

从那时起,美国历届政府都很重视住房问题,尤其是中低收入家庭的住房问题。1965年,约翰逊政府提出"租金增补"计划,将低收入家庭用于住房支出的比例限定在其收入的20%,其余租金部分的差额则由政府提供补助。1995年克林顿总统宣布公民住宅拥有率在2000年达到67.5%的战略目标,刺激了住宅持续十多年的兴盛。

美国政府对住宅产业的这种政策,是与住宅这一行业的内在属性分不开的,通过对美国房地产百年以来变迁研究,我们发现住宅产业存在着四个行业属性:

第一,经济支柱。房地产是美国国民经济的重要支柱。半个世纪以来,房地产及其相关消费一直高居GDP的五分之一左右。在2000年,在住房建设、改造的投资占GDP的4%。家庭消费和户主的同等支出大概贡献了其中的10%。花费在家用设备、家具和用品和土地管理等贡献了大概GDP的7%。在2001年,房地产为美国提供了三百五十万就业岗位。除此之外,住宅修建好后还会继续为当地政府提供财政和税收的支持,这些税收大约每年每100个家庭住宅就可以达到50万美元。

第二,关乎政治稳定,无家可归的人员成为社会稳定的不确定因素;1996年全国范围的调查显示,2/3的无家可归者都不同程度的存在酗酒、吸毒和不同程度的精神疾病。

第三,关乎社会公平。2003年的全国范围的调查显示,那些低收入家庭(居无定所)的小孩面临没有接受正常教育的机会,不能与其他的小孩正常交往,甚至存在食物短缺的危险。63%的无家可归的妇女和58%的低收入家庭的妇女都受到来自家庭的暴力事件的困扰。

> 很多房地产企业领导最缺乏的一个基本常识,那就是你首先要问自己,你所从事的这个行业的属性是什么?

第四,资源占用。房地产是一个整合资源的行业,住宅建造过程中使用了大量的资源,美国的房地产商就经常与能源部一起研究与普及减少能源消耗的技术。

基于以上这些研究,万科在战略的高度上重新认识了政府关系,并对自己的角色与使命重新进行了新的讨论。这一讨论的结果,是万科在"有质量增长"之上又提出了两个转变,王石甚至为这两个转变定调,亲自把"颠覆,引领,共生"定调为2005年的年度主题。这两个转变是:

第一,房地产行业是一个关系到经济增长、政治稳定与社会公平的行业,这种属性决定了宏观调控将成为行业的常态。这种调整从长期看,对房地产行业是必要而理性的,是在促进房地产行业朝着市场化、制度化与理性化方向发展。万科要与政府合作,与同行合作,与产业链的所有合作伙伴合作,去推动这一进程,为此,万科必须颠覆自身,与志同道合的同行、伙伴一起,加强自律、建立行业秩序,共同抵制各种不规范行为;致力于提高行业透明度、消除信息不对称,缔造共生、和谐的未来,以此而获得社会的尊敬和信赖。

第二,万科要做优秀的企业公民。这是针对房地产行业从不成熟到成熟的过程中,出现的各种不规范的现象而提出的战略举措。万科希望通过企业公民的建设,带动整个行业建立起规范化的公司治理体系,感恩社会,回报社会,以彻底改变社会对行业产生的不佳印象和不信任情绪。

2005年10月,万科征集城市中低收入人群居住解决方案,启动关注城市低收入人群住房问题的"海螺计划"。2006年11月25日,万科首个"城市低收入住宅试点项目"——万汇楼,在广州佛山交界处破土动工,万科希望通过这个真实项目的实践,为中国廉租宜居住宅研究尽自己的力量。在政府推行"90/70"政策之后,万科推出"青年置业计划",在体现社会责任的同时,万科通过小户型产品的市场细分与客户策略将最具成长性的"80后"纳入战略行动。而就在今年的4月11日,河北与万科签署了《关于建设保障性住房的战略合作协议》。根据协议,万科将在河北省的6个城市建设6000~8000套保障房,其中以租赁性住房为主。

据说,做公司最高的境界就是用一句话讲清"我是谁"。在2007年4月5日在上海举行的经合组织与上海证交所召开的研讨会上,王石用6秒钟介绍了万科:"中国城市主流住宅开发商、上市公司、蓝筹股、物业管理好"。我想,这6秒钟讲清了万科的定位:主流开发商——住宅行业的领跑者、与社会的主流价值观保持一致;上市公司、蓝筹股——公开透明的法人治理、具备长期投资价值的绩优股;物业管理好——关注人而不是关注盈利。

中国的房地产行业仍然在处于宏观调控之中,最近有不少房地产企业都在打听一个传闻的真实性,这个传言就是今年年底限购令就会取消。遗憾的是,很少有地产商去问一下基本的问题,那就是政府为什么要限购?我想,如果说万科最近几年成功地适应了政府的宏观调控,那么,这种成功就是从回答最基本的问题开始的,那就是房地产的行业目标与属性是什么?懂了行业目标与属性,才能够真正回答一个基本的问题:"我是谁?"

搞清了"我是谁?",能够用6秒钟描述公司的战略定位,我想大多数房地产商就懂得如何面对宏观调控了。道理很简单,你选择了相信什么,你就选择了什么。一旦我们懂得王石在那寻租的年代赌的是什么,懂得"相信"是可以选择的,于是,我们就自由了。(作者系北京锡恩企业管理顾问有限公司董事长,本文不代表本报立场)

日本并未失落

■ 陈伟/文

这个悠长的春天,全球的制造业公司都无法欢快度过了。因为日本大地震,目力所及的制造公司们纷纷调整自己下一个季度的销售预期。

最先被感染上悲观情绪的是中国汽车制造业。自日本地震以来,张房有常常寝食难安,作为中国最大的汽车制造商之一广汽的董事长,他深知日本在全球汽车产业链中的核心地位,这个坚固的环节一旦遭遇创伤,广汽所受的伤害不言自明。他向媒体表示,由于日本地震,公司5月份的产量将会下降30%左右。

这种情形也同样适用于代工之王富士康,因为日本供货不足,公司第一季度的利润已经减少了30%,而下一个季度能否振作起来,还只是个未知数。缺乏零部件,富士康的流水线随时可能停转。

不仅如此,在这个浩瀚的地球上,还有无数人关心着日本的命运,他们的关注程度甚至超过了对自身的审视。在美国,他们是丰田美国工厂以及焦灼等待丰田零部件的通用汽车的员工;在马来西亚,他们来自佳能的相机代工厂,他们担心产品不能迅速销往世界从而影响自己的收入;在台湾,最焦急的是仁宝、广达为代表的电脑制造商……

突如其来的大灾难让人们震惊的同时,也让人们惊讶地发现,日本人精心打造的产业链已经遍布全球,与当地经济血肉相连。一旦骤然地抽离,不仅会感受到巨大的疼痛,也会让人慨叹,原来我们对日本已经依赖太深。

而直到今天,我们对日本的理解依然停留在表面,我们常常把缺乏创造力、经济发展缓慢、死板僵化这些灰色的词语放置在日本的上空,而日本人自己也并不辩驳。日本年轻的评论人加藤嘉一告诉我,这源自日本人自卑的心理特征,"即使我们没那么危险,我们也时刻担心明天。"

如果说日本人掩藏实力是出自自卑心理,那么,在过去的岁月里,我们对日本商业研究的忽视则是被傲慢无知的情绪所左右的结果。

失落的日本?

1962年,日本经济刚刚起飞,英国《经济学家》杂志发表了一篇题为"看一看日本"的文章,一向严谨的英国人不吝用各种溢美之词来形容这个刚刚崛起的国度,譬如生产力高、劳资关系融洽,等等。耐人寻味的是,当时的日本人自己却保持着挥之不去的悲观情绪,他们担心经济的迅速发展只是虚高的表象,他们甚至把成功描写成迎头而来的痛击,他们担心泡沫崩溃,焦虑于看不清自己的财富到底意味着什么。

同样地,上个世纪90年代,日本人宣称自己进入"失去的十年",经济缓慢增长,甚至出现停滞,长期低迷的状态让人们情绪低落。和三十年前不同,这一次,西方世界似乎认同了日本人的自我评价,《华尔街日报》长篇累牍地描述日本商业的困顿局面,直到现在,他们依然花费大量笔墨,企图让人们相信这个国家从经济上来说已经沦为二等国家,这个国家的商业模式已经走向没落,一如明日黄花。

问题是,外界对日本的了解是否只是纸上谈兵?我们是否忽略了他们沉默外表下的强大力量?在所谓的"失去的十年"中,日本公司早已经巧妙布局,步步为营,占据了大部分产业最重要的环节。老牌企业日立公司几乎放弃了在家电市场获取利润的战略,转而征战日本和中国的基础设施、重工业以及核能领域。金融危机期间,中国政府为了刺激经济,慷慨地投入四万亿人民币用来推动GDP的增长,日立抓住机遇,为重庆、武汉等中国中西部地区基础设施建设提供设备和能源技术,到2009年,这家公司已从这些项目中赚取了上亿元人民币的利润。

日本最具代表性的企业索尼和松下,在所谓"失去的十年"中,销售额不仅未见减少,反而大幅度地增长。1992年3月期结算时,索尼的销售额约2万亿日元,松下约5万亿日元,在2001年3月期结算时,索尼的销售额已达7.3万亿日元,松下则是7.6万亿日元。

日本的核心零部件生产商更是力量强大,就像长城一样,把海外竞争者隔绝在荒蛮之地。鲜为人知的日本美蓓亚株式会社是全球最大的轴承生产商,全世界的飞机当中,有90%都在使用美蓓亚提供的轴承。还有一家名为阿尔派的公司专门为汽车、照相机和其他工业设备生产配套的微型电子设备,通用汽车公司前任总裁曾经意味深长地说:"95%的通用汽车都离不开阿尔派的产品。"

这些显形和隐形的行业冠军们足迹遍布世界各个角落,凭借过人的技术与商业嗅觉侵吞着世界商业版图,赚取高额利润,说日本"失落"未免有些武断。

更容易让人忽视的是,由于全力打造核心技术,而把"瀑布"的下游传送到海外,原本应计入日本国内的GDP(国内生产总值)被算到了产业链的下游国度,让很多人误以为日本的经济增长陷入停滞,相反,如果我们以GNP(国民生产总值)来衡量,这个国家依然保持着每年百分之十几的迅猛增长。失落的,到底应该是谁呢?

日本著名的制造业研究专家藤本隆宏曾经做过这样一个比喻,日本在全球的商业布局是一种 "雁行形态":本土企业为雁头,掌握最上游的产品和技术;其次是韩国和中国台湾地区,主要为日本技术做配套;最后才是中国大陆地区所扮演的"雁尾"角色,为日本制造业做组装,处于产业链的最下游。当我们的GDP数字飞速飙升,甚至超过日本的时候,其实我们是在干日本人不愿意干的活儿,仅此而已。

> 突如其来的大灾难让人们震惊的同时,也让人们惊讶地发现,日本人精心打造的产业链已经遍布全球,与当地经济血肉相连

东方经济学

这样的结论背后,还有更深层次的警示:我们总是一厢情愿地拥抱西方经济学,认为其理所当然地适用于一切市场和国家,而忽略了日本这种以制造业为基础、以金融业为助力、具有东方性格的商业模式。

长久以来,西方经济学更像是数学专业的一部分,从保罗·萨缪尔森开始,数学与计量模型的大量运用,使得经济学的研究者们不得不把大部分时间用来训练解题技巧和建模技术,他们忽视了经济学知识和思想,及研究现实问题的能力训练,他们忘记了经济学的经典之作《国富论》、《资本论》都是任何一个认字的普通人都能看得懂的书籍。

当然,用数字来阐述经济学有着深刻的商业根源,从上世纪六七十年代开始,美国的制造业不断向着亚洲国家转移,他们不愿意再从事利润微薄、工序简单的产业,而是热衷于利用金融衍生品来赚取财富,"钱生钱"成为每一个人的信条。因此,对美国经济学家来说,如何通过复杂的模型和数字来获取膨胀的财富才是他们的第一要务。

日本的模式则截然相反,"雁行形态"是一种生命力顽强的商业模式,它不仅能赚取利润,更能保证经济稳定发展。

另一方面,在经济活动中日本政府机构扮演的角色,其权威并不表现在干预,而是接纳私营企业共同参与决策,分享权威,共同寻求并完善一种机制。市场经济的通病是各个私营企业各自为政,导致整个国家的经济活动缺乏整体目标。而日本的这种机制力图克服市场经济自身的缺陷,明确国家发展的目标,政府机构与私营企业相互协作,相互促进。日本模式是有史以来,为了实现明确的发展目标而实践最成功的战略。不仅是日本,东南亚新兴工业化国家和地区,包括韩国,中国台湾、新加坡等,在复制了日本的战略后,同样取得了成功。

在纷繁复杂的经济世界里,毫无疑问,日本坚持了一种最为保守,但是又充满激情的生存理念,我在《日本商业四百年》中,将这种精神概括为武士和儒商的结合,积极进取的态度,稳健的作风,加上对诚信仁义的贯彻,这或许就是东方经济学的内核。(作者系日本问题研究学者,著有《麻辣日本史》、《日本商业四百年》,本文不代表本报立场)

新产品开发,想清楚了吗?

听广告人说
王直上 / 吴荣茵
奥美行销研习中心经营合伙人
jason.wang@ogilvy.com/Sandywy.ng@ogilvy.com

我们做广告的,对于新产品最敏感也最关心。当前的中国市场,新产品的推出就如同绚烂的烟花,每天在我们的头顶上演。

然而,这些产品的成功率有多少?有一个参考数字:美国一年约有3万件新产品,但95%无法成功,仅存的5%成为大浪淘沙后的耀眼明星。在商业如此成熟的美国尚且如此,也就能想象在中国有多少新产品最终都无影无踪了。那些出现在货架上的新产品,能够被人们记住的有多少?其中有太多太多,甚至来不及让你留下印象,就已经跟这个世界说bye bye了。

因此,企业的新产品决策,必需必须经过严谨精致的分析与评估,确保做出明智的判断。

根据我们服务中国企业和品牌的大量经验与观察,平心而论,有太多的新产品开发都欠缺深入的思考与评估,所以许多新产品从诞生的一刻,就带有营销上的缺陷。虽由于中国市场的庞大与消费需求的快速增长,很多不理想的产品也能搭顺风车,找到存活空间,但随着市场的成熟与商品品类的快速饱和,跳不高的鲤鱼想混进龙门再也不容易了。

综观中国企业在新产品开发上的问题,可以分成几类:

太从生产与技术出发

不论是高科技还是低技术含量的产品类别,都有这种情况。获得一种新的技术或工艺后,企业相信消费者也会被技术的创新打动,于是一厢情愿将产品推出市场,但新技术的成果未必符合消费者的需求,往往让消费者无所适从。这种问题尤其容易在高科技产品上发生,因为研发人员多少都有"技术狂热"的特质。

品牌强大如可口可乐与百事可乐,也犯过这样的错误。可口可乐的"新可乐"灾难人尽皆知,百事可乐也有类似的失败案例。1980年代,百事可乐推出早餐可乐,希望取代人们早上喝的咖啡。这产品迅速被证明了失败——人们要的是随时可以喝的可乐。后来,百事又发明了一个新技术,能把可乐做成无色透明的"水晶可乐",结果仍是失败,因为美国人的认知中无法接受不是浅棕色的液体能称之为可乐。我们也身为消费者,很容易就能看出这些想法的荒谬,但往往当局者迷,尤其当技术创新激情勃发之时。

> 平心而论,有太多的新产品开发都欠缺深入的思考与评估,所以许多新产品从诞生的一刻,就带有营销上的缺陷

太凭直觉判断

许多中国企业的成功,来自于领导者慧眼准确地抓住了一个商机。这种人治色彩浓厚的经营文化,在市场起步阶段或企业规模尚小时,非常有效。但当规模与业务的扩大、市场复杂度上升时,就很容易出现问题。开发新产品的工程,在这种人治决策文化中,很容易演变成"拍脑袋"、"领导说了算"决策模式。

主观的直觉判断未必不对。如果管理层勤跑市场,与渠道、销售及消费者密集接触,随时掌握第一线战况与消费者需求的变化,这样得出的直觉判断通常是非常准确的。按照《Blink: The Power of Thinking Without Thinking》(Malcolm Gladwell,2005)一书的理论,人所吸收接触的信息会全部整合进潜意识中,遇到特定状况时,人会做出直觉的反应和判断,虽然一时说不出所以然,但这样的判断往往最正确。所以靠直觉不一定有错,但前提是大量的信息输入。随着企业规模的扩大,加上中国消费市场的细分化(无论是消费形态、渠道业态或地域差异等),单靠一个或几个主脑,已经无法承载所有的信息与知识了。也就是说,决策者要做出100%准确的判断,已经没以前那么有把握了。

因此,即使是直觉判断后也要反复论证,进行科学化的分析,再诉诸实施。不仅确保判断正确,更为了在企业内部避免"拍脑袋"文化,推动科学化决策。这种做法也能让企业所获得的市场和消费者知识得到沉淀与积累,避免人事变更时导致企业失去相关的智力资源。

模仿,一窝蜂,"山寨"

"站在巨人的肩膀上"、"搭别人的便车"——很多中国企业用这样的借口,采取模仿或"山寨"商业模式。以"抄袭"为出发点的新产品开发,虽然容易获得短期利益,但绝不是企业发展的长久之计。

"模仿"与"参考性的创新"是两回事。HTC参考苹果iPhone的人性化界面,制造出自己的手机,并借Google Android平台找到另一片天空,创造了可观的利润的同时,也创造了一个新的全球品牌。这是创新。

纯粹的模仿则绝不是大企业该有的行为,否则很容易伤害品牌。最近出现在货架上的另一款维他命水,就是一个例子。从名称、瓶型到瓶标都充满了抄袭的味道,而生产企业竟是某知名品牌,直接打击了人们原本对这个品牌的好印象。

至于更赤裸的"山寨",则不是正规企业所应为。即使你"山寨"得再像,当市场变化来临时,山寨产品就是消费者第一个抛弃的鸡肋。中国原本火红的山寨手机市场,由于智能手机的快速普及,大幅衰退已从预期的2012年提前到2011年发生。

未看清趋势的变化

水能载舟,亦能覆舟。抓对了趋势能顺势而上,但抓到趋势的尾巴,就可能被扫得遍体鳞伤。在新产品探索上,对趋势的精准分析至关重要,尤其当今的全球化与信息化让潮流变化的速度倍增,需要的是更准确的观察与更长远的眼光。

电子书的快速衰亡就是一个例子。原本以汉王为代表的中国电子书产业风风火火,但iPad的崛起突然斩断了电子书的活路,汉王已连续两个季度业绩亏损,投资者也开始失去信心。趋势的变数很大,特别在迅速变化的中国市场,确实很难看清,但也并不是无迹可循。国际上已有很多种研究方式,搭配系统化的思考框架,能够帮助营销人员挖掘出未来真正有潜力的方向

不做消费者调研

菲利普·科特勒评价中国企业营销上的五大弱点,其中有一条就是不大使用市场调研。许多企业认为自己生于斯长于斯,对中国市场的理解不会错,一切都在掌握之中。但中国社会存在很多不同的生活方式与观念,而当今的快速社会变化更在改变一代代人的生活形态与价值观。科学的调研能够及时检验消费者的想法与需求,更有助于避免前面提到的几种问题。不论是新技术或新创意构想,只有消费者才能给予客观的评估。

大多国际品牌在中国都特别重视调研,不只是延续它们一直以来的标准做法,更是因为清楚地知道自身对于中国市场所知有限,正因此,它们的新产品步伐往往比较稳健。相对而言,中国品牌都很敢冲,也造成更多尸横遍野。

当然,调研也不能保证产品的成功(美国的"新可乐"前期也做过调研),但有一个路标指引总比盲目抓方向好。当我们能尽量接近客观,成功的机会也就更大。

也有些企业花了很多资源做调查,但发现作用不大。失败原因有多种可能,包括对调研工具的选择、对调研公司的选择,还有对调研数据的解读和分析。调研是一个很专业的课题,只有专业的体系才能带来有助于准确判断的调研发现。另外,同一份调查报告,一个人看了可能觉得内容平平无奇,另一个人却可能得到对市场的洞悉。这就是专业能力的差异。在分析调查结果时,企业的营销人员或策划人员,必须具备这方面的思考方式、使用对的思考工具,并且有足够的经验和分析能力,才能真正把数据和发现变成让营销成功的决策洞见。1990年代开始,有些国际企业把自己的调研部改称为Insight Department(洞察部门),这不是一个简单的称号而已,它强调了对人才的专业要求。

在我们分析过的案例中,还有些其他原因造成了新产品失败,包括未考虑整体产品家族结构、没想清楚品牌的长远发展、不知道产品要卖给谁等等。现在的卖场中,仍可以看到很多存在各种缺陷的产品。产品就是生意命脉,如果能提升新产品的成功率,企业的获利能力必然提升。这是中国企业必须认真加强的一课。

另一场信贷危机?

金融风云
贾尔斯·钱斯
北京大学光华管理学院客座教授
gileschance@yahoo.com



去年12月我曾指出,当今欧元区危机的根本原因是缺乏一个统一的欧洲领导机制。从那时起,欧洲的金融状况继续恶化。5月6日欧洲财长们在卢森堡秘密讨论欧洲危机发展情势,事后竟否认此会的召开。虽最终得到官方确认,但危机已迫使欧洲金融界的首脑们向世人说谎,这不禁让人担忧,未来事态将可能更加严重、可怕。

作为首批接受欧盟及世界银行金融援助的欧洲国家,希腊和爱尔兰目前的情形远比6个月前所估计的要严重得多。希腊破产和一场重大银行危机同时发生的可能性已大大增加。欧元区危机影响的深远程度将远远超过人们的想象。

欧盟和世界银行先后于2010年4月、2010年11月及两周以前对希腊、爱尔兰和葡萄牙提供了1600亿、1200亿和1130亿美元的贷款援助。这样做的依据是他们相信,通过采取必要和艰难的措施,这些国家将在两到三年内增强金融实力,进而重返债券市场,靠自身力量筹借所需资金。

然而,援助过后,这些国家的债券价格继续走低。不断上涨的收益率表明了投资人调高了在这些债券上的预期损失风险,也体现了市场对发债国财政前景的衡量,显然,人们已不再相信这三个国家能够继续支撑下去。

希腊的问题最为严峻,它是2009年第一个寻求外部援助的欧盟国家。今天,希腊仍然要在2012年追加300亿欧元的贷款来填补财政赤字。人们原本认为希腊到时应有能力自行筹得这笔款项,但随其国债价格一落千丈,这样的机会已十分渺茫。希腊的问题在于,要得到长远的发展,就必须增强国际竞争力。这要求大规模的结构调整。但在希腊,偷税漏税行为司空见惯。在其一位曾任职世界银行官员的主导下,希腊建立起一套新的中央集权的税收制度,然而要改变希腊人的逃税风气,还有很长的路要走。许多行业如汽车运输业,由于私人垄断、缺乏竞争,价格居高不下。希腊的大部分经济为国有,但几乎都赔钱。希腊政府试图通过出售资产获得现金(目标为800亿美元)并引入私人部门,要出售的主要资产中还包括土地,但是由于没有中央注册机构,没人知道其掌握的土地有多少。同时,希腊国有企业的工资已下降了15%-20%,退休金缩水10%,各种社会福利亦被大幅删减,间接税如增值税却有所提高。希腊的劳动力成本正在下降,但根据世界银行3月份的估计,希腊若想具备全球竞争力,达到能调节债务和掌握自身命运的程度,劳动力成本还需下降20%-30%。

上述紧缩政策在短期内已对希腊的经济与社会产生极大的负面影响。希腊2010年GDP减少了4.4%,预计今年还会再下降超过3%。失业率陡增,许多年轻人无望得到工作,退休人员则遭遇退休金大幅缩水。上周来自欧盟和世界银行的官员来到雅典,商讨向希腊追加160亿美元援助的事宜。结果,迎接他们的是全希腊24小时的总罢工。但是面对示威抗议,欧盟及世行官员们坚持表示:若想获得支援助其挺过2012和2013,希腊必须继续削减开支和调整经济结构。

与爱尔兰和西班牙情况不同,希腊的金融危机并非由银行业引起,但其银行持有大量国债,如果政府停止偿债,其银行业将迅速崩溃。然而,面临威胁的不仅是银行,从负责监控世界各央行及货币机构的国际清算银行发布的季度报告中,可一窥葡萄牙、爱尔兰、希腊以及西班牙等国给欧洲和全球金融稳定造成的威胁。报告显示,截至2010年9月,德国银行对这四国的敞口达5690亿美元,其中690亿是向希腊的贷款。法国银行持有的四国债券合计4410亿美元,920亿是希腊国债。英国各银行敞口为4310亿美元,包括200亿希腊债券和高达2250亿之巨的爱尔兰国债。许多银行是在欧元体制尚安稳时向薄弱欧洲国家提供的贷款,如今它们都暴露在巨大风险之中。一旦任何一个陷入危机的欧洲国家进行债务重组,德、法、英、美以及其他国家许多银行账面上的该国债券资产将会大幅缩水。如果举债国倒债,这些债券价值将一文不值。这也是为什么欧洲人都小心翼翼回避任何有关四国债务重组或倒债可能的话题。希腊等国债务贬值将重创欧洲银行业这一世界上最大银行体系,后者将需要依靠巨额资产重组来避免破产。此情此景听来应该不陌生吧?欧洲正面临着另一场信贷危机。

> 希腊等国债务贬值将重创欧洲银行业这一世界上最大银行体系,后者将需要依靠巨额资产重组来避免破产

欧盟领导者要求希腊等国必须以重大经济和社会改革的痛苦代价,换取以德国为首的经济实力强大国家的援助,直到经济恢复达到在欧洲范围内的竞争力。这种策略真能奏效吗?雅典街头的暴力抗议似乎表明,对深层次的经济结构改革,希腊人兴趣不大。以今日希腊与1990年代中期的中国相比,当时的中国总理朱镕基推动了全面的经济改革,尤其是国企改革为日后中国经济实力的增强奠定了基础,但代价是5000多万人下岗。很多中国人对改革的剧烈程度亦感到恐惧,但依靠中国政府的大力领导,加上深植于民的儒家伦理道德的影响,以及老一辈对往昔艰难岁月刻骨铭心的记忆,使整个社会能团结一心,最终闯过难关,于十多年后享受到高发展、低通胀以及收入增长带来的好日子。可是在许多像希腊这样的欧洲国家,人们对高生活水准和低工作强度早已习以为常,不再有为重振经济而忍受数年艰苦努力的韧性。而正因为希腊是欧元体系中的一员,其富有的国民为了逃税,可以轻易地将资产转往国外。

故事的结局是什么?以我之见,不管债权国和市场如何施压,希腊和爱尔兰政府(也许还有葡萄牙)也许均无力实施严格的紧缩政策。不能兑现改革承诺,失去了外援,又受不了欧元国家制订的经济政策紧身衣的约束,只有与欧元脱离,重新大量发行自己的货币,并任其贬值,直至劳动力成本降低,使经济重新恢复达到一定的国际竞争力。这样的结果会产生一个问题,那些提供了巨额贷款的欧洲银行,将被迫勾销这些资产,产生上千亿的亏空,致使欧洲债务危机最终演变成欧洲银行业的危机:法德的银行将被政府接管;英国的银行被拍卖,新东家将来自那些资本雄厚并对这些声誉良好的银行觊觎已久的欧洲以外的国家。中国的银行届时会是那场可能的银行并购热中的领军者之一。

欧元体系淘汰那些薄弱且缺乏自律的经济实体,将会去除瓦解欧元的危险因素,有助于巩固欧元的地位。然而,对于那些梦想建立一个以布鲁塞尔为权力中心、统一的、多种族欧洲的人而言,一个两种发展轨道的欧洲将与一个欧洲的理念背道而驰。但在希腊和爱尔兰等国,脱离欧元体系对其百姓而言,不失为一桩好事。他们国家的经济损失,绝大部分将最终转嫁到债权国银行的股东身上,货币贬值导致通货膨胀上升,损失最惨重的也是那些在其国内投资地产或其他资产的外商们。对债务国的民众而言,当所有痛苦过去后,一切将重回加入欧元体系前的美好时光。

近日,希腊财长严正否认了希腊有脱离欧元的考量。可是,5月6日在卢森堡举行的秘密会议被证实后,还有什么不可能发生?可以肯定的是,眼前的状况不能再继续下去。最终结果很有可能是希腊和爱尔兰脱离欧元体系;另一可能性是将二者变成受德国掌控的布鲁塞尔欧盟的附属国。让我们为未来数月有可能在欧洲上演的好戏拭目以待吧。

(马冰/译)

给"丽"教育 放飞梦想
台企克缇集团持续给力希望工程"燃灯计划"

5月25日,在驻沪台资企业克缇(中国)集团松江三研所国际学苑,来自江西、河南的100位希望小学教师欢聚一堂,隆重举行希望工程克缇"燃灯计划"全国教师培训班开学典礼。这是继2009年后,该企业再度与中国青少年发展基金会教师培训中心携手实施"燃灯计划"。中国青少年发展基金会教师培训中心主任陈建平、克缇国际集团执行董事陈碧华女士等嘉宾出席了仪式。



中国青少年发展基金会教师培训中心主任陈建平与克缇国际集团执行董事陈碧华(右)女士共同点燃"燃灯计划"的烛火

在开学典礼上,陈建平主任和陈碧华执行董事共同点燃了象征"燃灯计划"的蜡烛,然后在场的100位希望小学教师同时点燃了手中的蜡烛,寓意这一公益项目薪火相传、生生不息。随后,老师们把自己的心愿填写下来,并贴在气球上,与会嘉宾和老师共同放飞这充满爱的气球,放飞自己的梦想,五颜六色的气球承载着老师们的梦想在蓝天中腾空而起,自由飘荡。

"燃灯计划"是一项旨在改善中国农村教育状况的公益项目。中国青少年发展基金会教师培训中心自1995年在上海成立以来,就一直致力于负责全国希望小学(乡村小学)的培训工作。通过对希望小学教师的培训,提高教师的教学素质,帮助他们互相交流经验,开拓视野,更新观念,从而提高希望小学的教学质量和管理水平,配合当地政府,推动农村地区基础教育事业的发展。"燃灯计划"以集中培训和送教上门为主要培训组织形式,总体目标是每年将主要使中国中西部欠发达地区的100所希望小学的100名校长或骨干教师以及800名左右的普通教师通过培训受益。

中国青基会教师培训中心主任陈建平对克缇集团的爱心表示支持和感谢,同时表示,一定会将善款善用,实现善款效用最大化,把克缇的爱心奉献给广大边远地区的教师和学生。

陈碧华女士希望在场的广大教师能积聚内心的能量,为中国边远地区的教育发展贡献自己一己之力。同时表示,克缇集团在中国的飞速发展,不仅依赖于大陆整个社会环境的改善,也离不开大陆政府的关怀和支持。为此,克缇集团坚守"奉献爱心,不求回馈"的信条,不遗余力承担企业的社会责任,积极参与社会公益活动,真正实践"取之于社会、用之于社会"的回馈精神。

两年前,克缇集团参与的"燃灯计划"已为来自甘肃、江西、河南三省的13个县(区),44所小学的100名希望小学的骨干教师进行了集中培训,次此将着重对河南省南阳市及江西省的各50个农村希望小学的100名教师进行培训,内容涉及学校管理、教师发展、教育理论、课程改革、实践技能等方面。今年暑期,还将在河南南阳开展送教活动。

据介绍,克缇集团是一家以美容护肤保养品、保健食品及家庭清洁用品为主,集研发、生产、销售为一体的企业,旗下有国内著名的专业美容院连锁品牌"克丽缇娜",并于2009年获得直销体系经营许可证,正式拓展在大陆的直销事业。目前,克缇集团已经在大陆投资近1亿美元,事业遍布北京、上海等29个省、自治区、直辖市。

克缇集团于创业之初就提出"健康、美丽、财富、永续和团队"的企业理念,倡导建立健康的生活、丰富美丽的人生、创造财富的积累、强化永续的经营和营造团队的精神。2002年11月,克缇集团全程赞助中国上海国际艺术节,为国内首次私营企业品牌冠名国家级艺术节。此后,克缇连续多年赞助此项艺术节。2004年11月,克缇集团独家赞助第四届中国京剧艺术节。2008年5月汶川大地震,克缇集团第一时间捐款300万元人民币,并发起黄丝带、烛光祈福活动,号召全中国克缇人捐资救灾,总计捐款364万元人民币,帮助灾区重建倒塌校舍,扶助灾区受到重创的教育事业。2009年4月,克缇集团启动"燃灯计划",捐助希望小学师资培训,从而每年使逾2万的孩子最终受益。2009年8月,台湾遭受50年来最严重的水灾,克缇第一时间向台湾红十字会捐赠1000万新台币,用于灾区人民的灾后文化教育重建工作。

在企业运营过程中,社会责任已经融入到克缇的文化和精神当中,"满足他人的需要"是克缇社会责任的精髓,"赢得尊敬"是克缇奉行企业社会责任的必然结果。一粒种子缔造一个王国,克缇集团希望能通过燃灯计划倡导更多企业关注中国边远地区教师的培训需求,让教师们肩负国家的教育重任,让每一粒种子都能开花、结果,为中国教育界奉献最丰美的果实! |AD

完整的巴赞
电影始终引导我们去理解我们自身和我们的生活方式,电影决不能被迫去制造政治影像 50

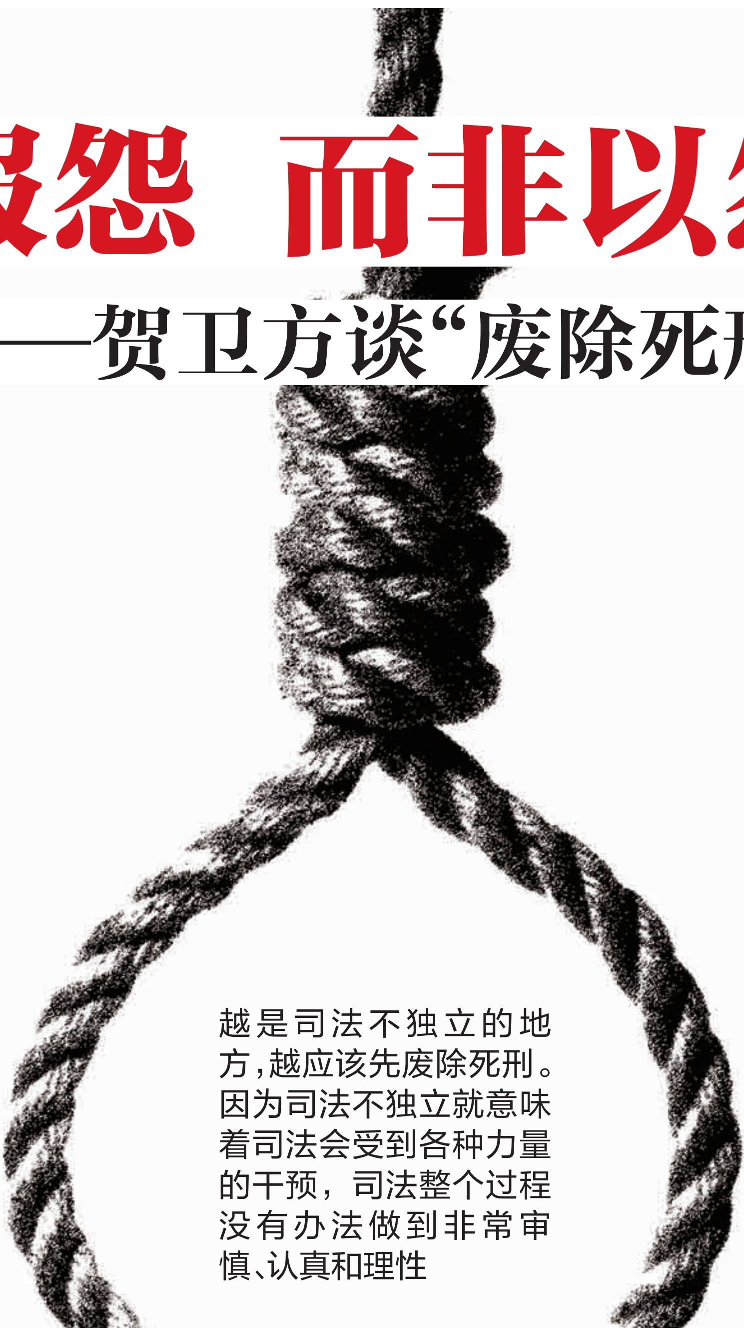
货币稳健不应该是短期政策目标 46
所有政策工具都是实现货币政策根本目标的手段

解读与结论之谬(上) 48
社会科学理论的应用一定要与本土经验相结合

死于固守 生于变革 49
一个文明一旦失去自我否定的勇气,就有被淹没的可能性



与有远见的你一起洞察未来 嘉实基金 远见者稳进
嘉实基金
Harvest Fund



以直报怨 而非以怨报怨

——贺卫方谈“废除死刑”

■ 本报记者 秦蓓蓓 杜然 北京报道

日前,夏俊峰案和药家鑫案在社会上引起了关于道德、教育、刑事受害者赔偿机制、司法公正等一系列问题的反思。同时,似乎是一种回应,5月24日,最高法在人民法院工作年度报告中指出,人民法院将加强对死刑适用的指导,统一死刑适用尺度,“尽量依法不判处死刑立即执行”。

维持正义是否一定要罪犯们付出生命的代价?长期以来朴素的“杀人偿命”的正义观是否还适用于现代社会?死刑判决的标尺应该定在哪里?我们的社会是否走到了可以告别这种残酷刑法的关键时刻?废除死刑,会不会让受到损害的人们有“天道不公”之感并催生出一批滥用私刑的“替天行道”者,使得社会治安每况愈下?本报记者专访著名法学家、废除死刑的坚决支持者贺卫方先生。

经济观察报:经常看到你在各种媒体渠道上发表反对死刑的观点,几年前你做的题为“拷问死刑”的演讲更是引发了对这个话题的广泛讨论,你的这种看法是怎么形成的?

贺卫方:我是十多年前就公开地演讲、写文章、做访谈,主张彻底废除死刑。主要是觉得死刑太残酷、太残忍。一个人能够活在这个世界上是一件挺不容易的事情。希图用严刑峻法净化社会是纳粹的想法。希特勒在维也纳的小旅馆里,看到某一些犹太人跟雅利安的年轻女性发生关系,他就想象着雅利安人的血液被污染了,所以最后就采取了屠杀犹太人计划,数以万计的犹太人被杀害,他认为这就是净化社会;意大利的黑手党是几百年都无法解决的社会难题,遇到了墨索里尼的铜拳铁掌就治好了,当时也是万民欢庆。所以很多专制权力开始都是以正义的名义,做的都是老百姓希望做的事。街上的那些地痞、混混谁看了不生气,但如果无论有没有刑法的严格规定,不分青红皂白把那些家伙都抓起来判刑甚至处死,的确能够把那些小混混都给清理掉,但最后的结果就是:把色情都清理掉,接着就要把自由思想清理掉,知识分子的厄运也就到来了。

我的硕士生阶段,曾经做过天主教的法律制度的研究,其中有一部分是研究刑法,早在中世纪,天主教会就提出,刑法的目的是为了改造人,而不是为了一味地去进行报应式的惩罚。这对我思想的形成多多少少还是有一些影响。但是不是特别具体清楚哪个时刻突然就觉得要废除死刑,我应该去推动这件事。我觉得现在还是任重道远,中国需要有这样的平台能够公开讨论。

何怀宏教授过去在《新京报》上发表过两篇文章谈死刑问题,我觉得特别好。许多国家废除死刑的推动力量除了法律界以外,还有伦理学的、哲学的、文学的,甚至纯粹艺术的,比方说电影,有时候一部关于冤狱的电影,会对人产生很大震撼力。

经济观察报:如果我国着手废除死刑,应该先从哪一类的罪犯开始呢?

贺卫方:我觉得彻底废除是最好的,但是很可能无法一步到位,只能逐渐推进。目前只保留杀人、纵火、投毒这些最为恶劣的罪行,那么其他的所有的犯罪都可以废除死刑。具体论及某起杀人案是不是恶劣到足够判死刑的程度,要视具体情况而定。没有一个国家法律能够规定那么具体,司法判决不是自动售货机:投进去一个硬币就出来一瓶饮料。这个时候就是靠独立的和公正的司法,要给大家一个特别好的法律的推理,一个判决书应该非常清晰地告诉大家,为什么这个案件我会判他死刑,理由是什么?药家鑫只是因为担心怕被抄下车号,受到纠缠,而不惜连捅六刀杀人灭口,这是怎样的一种心理?我觉得这是一个很恶的心理,可以非常好地去分析他。司法的决策过程受制于律师和检察官,法官也必须要对每个相关的证据做出一个判断,比方说李玫瑾这样的专家,也可以出庭来告诉,如果她认为药家鑫是有心理问题的话,可以到法院去给出一个很好的解释。无论如何,国家的法院杀人是一件非常慎重的事情。所以这样的话,就会使得司法的判决有一个上诉审级,最后的复核权还要最高法院进行独立的复核,就能够最大限度地减少这种自由裁量和由此导致的错误。

经济观察报:可是我国的一些刑法判决恰恰缺乏独立性,特别是牵涉死刑判决,利益相关方都要介入进来。

贺卫方:对,现在的情况的确是如此。我曾经在微博上呼吁大家,尤其是法律界人士,不要去发倾向性过强的观点。但是有不少人质疑说,现在权力在进行直截了当的干预,那你学术界怎能不发出声音?这当然也是一个有道理的说法。关键是要慢慢追求、培育有助于司法独立的社会舆论,逐渐建立独立的制度。我们宪法和诉讼法都规定法院依法独立行使审判权,不得受行政机关、社会团体和个人的干预,关键是如何落实下来。

经济观察报:如你所说,在我国死刑的存废不是一个孤立的问题,想要废除死刑,有很多配套措施有待完善。司法的独立性和公正性是不是废除死刑的前提?我们应该做什么样的努力?

越是司法不独立的地方,越应该先废除死刑。因为司法不独立就意味着司法会受到各种力量的干预,司法整个过程没有办法做到非常审慎、认真和理性

贺卫方:我觉得死刑废除的问题,跟司法独立有一定的关联,但是好像还可以分离出来,所以我的结论是相反的,越是司法不独立的地方,越应该先废除死刑。因为司法不独立就意味着司法会受到各种力量的干预,整个过程没有办法做到非常审慎、认真和理性。这样一种情况下,可能错案的概率会远远高于已经实现独立的地方。所以我觉得不用等到刑罚等配套制度发生变化就可以着手废除死刑,西方国家最重的刑罚是终身监禁,我们叫无期徒刑,但我们的无期徒刑通常很少有真正老死在监狱里边,大多数人表现好一点,就可以减为20年,再往后减到15年,我觉得可以在修改刑法修改的时候再增加相关的条款,真正的引进一种美国式的刑罚制度,真正实现极其恶劣的杀人罪犯不可能减刑出狱,这个可能会让许多人感到心里边会平衡一点。其实对于一个理解自由价值的人来说,终身监禁是极其痛苦的一件事情。

经济观察报:你反对死刑,理由之一是犯人本身也有尊严,而死刑本身就是对犯人人格尊严的一种侮辱和损害。从某种意义上说,终身监禁给人带来的痛苦远远大于死亡本身,这是否也能算是损害了人犯的尊严?

贺卫方:不,内心的痛苦是没有办法精确计算的,如果不伴随任何痛苦,那刑法就失去意义,刑法制度,就是一种惩罚,这是一种让你痛苦的过程。但死刑给人带来的痛苦是不一样的痛苦。我相信每个人面临生死决策的时候是他所面对的最严重的问题,这比把你关到监狱里头不放出来忍受漫漫刑期更为残忍。很多人描述过那样的场景,包括像在陕西的李贵仁先生,他曾经坐牢,因为有知识,很会说话,被分配了一个特殊的任务——在行刑的头天晚上陪死囚。据他说真的是很少有那种慷慨赴死的人,大多数人一下子就崩溃掉了,好好的一个人精神失常,突然大哭、大笑,大小便失禁,这些情况都有。当然,改死刑为终身监禁的最大的好处就是,它可以给人以纠正错误的机会,纵然不能彻底挽回,但还可以稍微进行一些补救,因为如果发现冤案,可以把人马上释放了。但是死刑那可真是一点办法、一点纠错的可能性都没有了。

经济观察报:现在“废死”在某种程度上逐渐成为衡量一个国家是否仁慈、民主、人性化的标签,美国为什么还有些州继续保留死刑?

贺卫方:现在世界上绝大多数国家,尤其是欧洲国家,虽然都废除死刑了,但没有哪个国家敢用投票的办法来废除死刑。所谓“人同此心”,其实一般人的正义观都是很朴素的:杀人偿命,天经地义,尤其是对于非常恶性的、引起全社会震动的凶杀案更是这样。罪犯应该为他给受害人带来的痛苦来付出相应的代价。那么按照罪和刑相适应的原则,对方死了,任何其他的处罚都好像不足以补偿你带来的损害,这样的理论在美国也通行。

还有一次我跟法国的一位著名的作家和出版人索尔曼(GuySorman)聊天,他谈到一个观点,说在基督教的大的系统之下,新教的地方废除死刑要难于天主教国家。比如说法国、西班牙、意大利、葡萄牙这些国家都废除了死刑,但是在美国这样的新教国家,废除死刑的难度就很大。这可能跟清教徒的传统有关系。其实清教徒在殖民地时代,在美国所实施的刑法制度有不少是非常残酷的,羞辱性的,对人性更苛刻的要求。霍桑的小说《红字》写的就是那段历史。美国是万花筒式的地方,对某些事物特别宽容,对另一些事物却极苛刻;很多时候非常色情的东西都可以接受,但是有些地方就很极端,据说杨百翰大学甚至不允许女生的裙子高过膝盖,这都是一种听起来非常怪异的事情,但这就是美国。

我有一本台湾朋友送的书,叫《佛教反对死刑》,台湾的佛教组织和一些佛教徒们一直致力于废除死刑,尽管目前还没有废除,但是在大约去年之前,已经九年没有执行死刑了;韩国比较彻底一些,韩国已经有十多年没有执行死刑。当然韩国刑法中间还是有死刑的。现在保留死刑的许多国家,其实保留的是叛国罪和恶性杀人罪;日本倒是每年都会执行好几起死刑,日本这样一个发达国家为什么一直保留死刑?新闻界一直在做这方面的研究。

经济观察报:你曾经援引过贝卡利亚“社会契约论”中的观点,即人们从来不曾与国家签署“同意国家剥夺生命权利”的契约,所以政府无权把人判死,而争议之处也在于此:如果一个人已经触犯了法规,损坏了别人的利益乃至生命的时候,已经主动破坏了这份社会契约,国家作为一个大管家和大多数人的保护者,难道不可以对为恶者进行制裁吗?

贺卫方:“社会契约论”是一种没有得到历史考古学证实的国家起源的理论。其实在大多数情况下,国家还是起源于某种强权,征战过程中间非常骁勇善战的那些人们,逐渐成为国家的主人,国家慢慢形成。但是社会契约论是有价值的一种理论,因为它不断质询人们建立政府的目的是什么,这样的一种质疑,特别有助于我们去推动政府制度的改革,能够更好地防止政府权利的异化。

▶下转46版



货币稳健不应该是短期政策目标

——汇率与货币系列评论(43)

其仁其文

周其仁

北大国家发展研究院教授

qrzhou@gmail.com



通胀浪潮袭来之时,受损的可不仅仅是所有持币人手中的货币购买力。由于增发的货币经由借贷环节才进入机构与个人的口袋,更由于借贷权的分布、需求的分布以及供给障碍的分布一时集中到某些个领域,所以通胀下的市场价格会“鼓包”,即某些物价出现戏剧性的大起大落。此种“相对价格的变动”,引发一波又一波趋利避害行为的超级活跃,除了在可炫耀的增长率之下错误配置资源与恶化收入分配,不会有其他结果。这才是通胀带给经济的真正危害。

因此,通胀纵容不得,非反不可。问题是,反通胀不能靠时紧时松的短期政策变换,而要把所有可以灵活运用的政策工具,置于一个长期坚持的政策目标的统领之下。这个长期政策目标,就是货币稳健。

何谓“货币稳健”?简单明了的答案,就是保持货币币值的稳定。1994年全国人大通过的《中国人民银行法》,总则第三条规定,“货币政策目标是保持货币币值的稳定,并以此促进经济增长。”很明白,货币政策可以是松的,也可以是紧的,但无论从松还是从紧,货币政策的目标是单一的,即“保持货币币值的稳定”。货币政策当然要服务于经济社会的发展,当然也要“保增长”,不过它不能背离自己的根本使命,只能唯一地通过保持币值稳定,“并以此”——而不允许以别的什么——“促进经济增长”。

在一个差不多一切都变的世界里,为什么要保持货币币值的稳定?长篇大论读者不感兴趣,开门见山只讲一条:为了便利交易。这也是货币来到人世间的原因——物物交换实在麻烦无比,直到发现了“一般等价物”充当交易的媒介,麻烦才得到解决。这“一般等价物”,就是度量进入交易的各色商品与劳务,价值究竟几何的一把公用尺,或者一杆公平秤。否则,读者要花多少时间上班,才能换来一份报纸看,算起来麻烦不小。

有了货币,一切容易。周薪500,一份报纸2元,那么上班约10分钟的收入,就可换1份报纸来读。这究竟值还是不值,读者易作判断。不过,容易中带来新的不易,那就是这货币的币值本身要稳定,因为周薪也罢、报价也罢,其代表的单位货币购买力要前后相同,才比较好算。好比我们拿一把尺子量形形色色之物,这把尺子本身的长短要稳定,否则人们会因为度量的紊乱而带来决策的紊乱。币值不稳,阁下以区区10分钟上班的收入买份报纸,到底是值还是不值都算不清楚,那市场里每天惊人庞大的交易,麻烦就更大了。

倘若货币的币值变动,对所有商品一视同仁,升也同比例升,降也同比例降,那还好办些。周薪与报价各涨1倍,阁下还是牺牲10分钟的上班时间换一份报纸。可是,由于上周本栏讨论过的原因,通胀下的市场物价会“鼓包”,导致货币币值对不同的商品不同的、常常是莫测的变化,这样的币值变动就随机改变交易各方吃亏占便宜的机会。人们为求自保,可能因为交易太麻烦而退出交易!各位看客,交易是分工的基础,分工又是生产率提升的条件。不要看眼下破口大骂市场经济的人士无数,要是他们厌恶万分的市场交易规模显著缩小,包括他们在内的所有人的收入水平,挡不住也要直线下降。这里的逻辑是,币值乱,人们的预期也乱,一旦收缩交易规模,最后威胁分工与收入水平的持续提升。

那么,能够做到保持货币币值的稳定吗?答案是,非常不容易。以美元为例,作为当今全球最主要的国际结算货币和储备货币,是要拿黄金来衡量的。1971年之前每盎司黄金可兑35美元,目前兑多少?1500美元!30多年时间,美元对黄金贬值了多少,读者算算就知道。反正,这年头叫“美金”的少了,美元不过就是美元,币值再不如黄金一样稳定可靠。当然,比美元更丑——币值更不稳定——的货币还有很多。前几年一位朋友带回一张津巴布韦钞票,拿起来一看,面值是1后面加了14个零!平生没见过这么大笔的钱。不过朋友说,这张钞票在他离开津巴布韦时,只能买到一枚鸡蛋。比美元丑多了吧:拿美元买鸡蛋,就是到今天在1后面也无须加零的。

> 不要在令人眼花缭乱的货币政策工具的运用中迷失方向。所有政策工具都是实现货币政策根本目标的手段,这个目标就是单一地保持人民币币值稳定,并以此促进经济增长

是的,钞票面值的大小多少记录着该币的币值状况。日本是上一位全球老二,日元又怎么样了?去过那里几趟,换出来的日元,动辄面值就是10000日元的。难道是日本朋友的算术好吗?不见得。查战后日本,高通胀率差不多与日本高速增长的奇迹形影相伴。前不久还读到专家意见,说后发优势国家通胀较高,经济增长率也较高,算不错的组合。有道理,不过最主要的“道理”,我以为还是为后来者放弃币值稳定的目标打开舆论的大门。

2009年,全球金融危机风波未定,莱因哈特与罗格夫出版了《This Time Is Different》(《这次不一样》)。该书的副标题是“Eight Centuries of Financial Folly”,直译就是“八个世纪的金融胡闹”。书中搜罗了66个国家最长达800年来由金融事件构成的历史,发现包括主权债务危机、国内债务危机、货币危机、银行危机和通胀危机在内的金融危机在历史上屡屡发生。其中,通胀作为金融胡闹不可或缺的一位主角,总是似曾相识君又来:从16-18世纪,“令人惊奇的是,该时期每一个亚洲国家和欧洲国家在很多年的通货膨胀率都高于20%,而且大多数国家多年的通货膨胀率高于40%”;在1800-2007年,拉美与非洲有着更为糟糕的通胀记录不足为奇,但“那种认为亚洲国家能够避免拉美式高通胀的观念,与20世纪90年代末亚洲金融危机前认为亚洲国家能够避免违约危机的观念一样天真”!

这无非是说,保持货币币值的稳定,从经济与金融史的角度来看是一项非常不容易达成的目标。当代法定货币制度(fiat money),只不过为通胀痼疾的屡次发作提供了开启印钞机的技术便利。即便在贵金属货币时代,君主们认为削减铸币的贵金属含量、试图以“劣币”替代含金量足秤的良币的行为,还是史不绝书。结果是殊途同归,更多的货币供给,毫无例外地带来币值下降的结果。

人民币又怎么样了?以票面法衡量,人民币的币值稳定差强人意——毕竟60年来最大的票面值还没有超过100元。当然,日常生活的经验说,像港币那样最大面值500或1000元,也许在很多场合让人民币变得更为方便,并为货币流通节省可观的纸张、保管、运输与点算成本。顺着时间的展开来看,人民币的购买力还是受到了岁月的侵蚀。历年统计局公布的物价指数,加到一起记下的其实就是人民币币值的不稳定程度。本专栏写过的“民间金本位”——农民以实物为基准签订土地山林的长期转包合同——则从一个角度反映了本国老百姓对货币币值稳定的主观评价。汇到一起,结论是人民币的币值稳定当然优于当代世界很多国家的货币,但是,以经济总量全球第二的位置来要求,人民币币值稳定的目标,还要坚持再坚持,努力再努力。

本文的中心意思是,不要在令人眼花缭乱的货币政策工具的运用中迷失方向。所有政策工具都是实现货币政策根本目标的手段,这个目标就是单一地保持人民币币值稳定,并以此促进经济增长。本系列评论余下的各篇,将在这个总观点下讨论,为保持人民币的币值稳定,当下还有哪几项绕不开的改革有待实施。

以直报怨 而非以怨报怨

▶上接45版

其实我觉得关于死刑存废的最大争议不在于社会契约论是否合理,而是说国家不允许别人杀人,本身却行杀伐,这点说不通啊。如果有人说把死刑当作一种惩罚措施,那老百姓也可以说:“我杀人,是因为有人作恶多端,我在替天行道”。所以国家不能用一种剥夺对方生命的方式来伸张正义,这样很容易陷入无理性的同态复仇,如果国家违反了契约,是不是可以把政府官员给杀了?法庭误判,是不是可以把法官杀了?无休止的冤冤相报其中的是非对错是永远没有办法去搞清楚。所以我觉得还是要渐渐培养出一种真正的人道主义的胸怀。有个德国专家一家在南京被谋杀后,他们的亲属写信给中国的法院,要求中国的法院不要判这两个人杀人犯死刑,这才是以直报怨。对坏的东西你要用正义去惩罚,而不是以怨报怨,那就等于是以恶治恶了。

经济观察报:就中国来说,最需要跨过的一步是什么?新教和天主教可能对死刑问题会有差异,在中国这样一个缺乏宗教关怀的国家,世代在人们的脑海中盘踞的“杀人偿命,天经地义”的想法会不会阻碍对死刑判决的变革?

贺卫方: 我觉得最大的难点还是在于让民众如何在情感上接受这一点。有人担心一旦废除死刑,将会导致天下大乱,私法横行——国家不判他死,那我自己去执法。其实世界其他地方的经验并非如此,立陶宛废除死刑以后,恶性犯罪不但不上升,反而慢慢地下降,也就是说贝卡利亚的那个观点,国家的行为其实对民众的心理有一种潜移默化的影响,国家残忍民众更残忍。大家互动传染互相影响。如果是杀人犯能非常诚恳地忏悔,他们家庭愿意去做补偿,并且真心的去帮助受害人的家庭,大家不在一种可怕的民意的裹胁下,也可能会达到一致。现在一个很大的问题是现在网上充斥着过于激烈的、煽动仇恨的话语,很多人嚷嚷着:“赔偿多少钱都不接受,这些钱都是沾着血液的钱!”这种情况下,被害人的家属和普通群众,往往迷失了自己内心真正的想法,至少道德方面他们不敢去做任何妥协。

经济观察报:网络虽然是现今社会上不可缺少的表达民意的重要渠道,但如果在网上的话语有太多偏执、不理性的成分,这样的网上言论对社会未必能起到积极的作用。

贺卫方: 我觉得网络语言中抨击性的话、骂人的话会更多一些,理性论证的少一些。因为可能多少也跟网络匿名的特色有关,这会弱化一个人对于文字的责任感,让许多暴力化的语言充斥在网络之间。你如果把它等同于民意的准确体现确实很危险。网络像一面哈哈镜,让我们对民意有一些错误的看法。但网络的确又可以形成很大的压力,几十万人在网上一声吼,有些机构就会真的是害怕,也会惊动领导人,一个普通的案件就突然牵涉国家的形象问题,都是因为这样的民意裹胁,把领导人牵进去,然后一个普通的案件就变成一个关系到国家形象的问题的一个案件,领导人就会继承我们古老的传统,要做批示,于是顿时形成一个不可抗拒的力量,影响了司法审判的公正性。像过去张金柱的案(其实他那个案件怎么样也不应该判死刑,他毕竟是过失犯罪,他是醉酒驾车),孙伟铭案都是这样。

经济观察报:如你所说,在很多国家,废除死刑以后,犯罪率反而降低了。这两者之间有没有一个必然的因果联系?换言之,是“举国安则刑不举”,还是“刑不举则举国安”?这两者的先后关系如何?

贺卫方: 不说别的国家,我们国家历史表明,其实治理最好的时代往往是刑法最温和的时代,像贞观二十几年全国才执行了不到三十起死刑,这表明严刑峻法往往导致的不是犯罪的减少反而是增加。其实不论任何地方,杀人这种犯罪行为大致上有一个概率的。纵然有再多处罚,再杀鸡给猴看,结果还是有这么多的杀人犯。



贺卫方 本报资料室

> 国家的行为其实对民众的心理有一种潜移默化的影响,国家残忍民众更残忍。大家互动传染互相影响

最高法院的一位前副院长曾经说过全国杀人犯罪70%以上是发生在熟人中间的,很多情况是激情杀人,你指望他杀人之前还要经过很细致的考虑,想想死刑问题,这是不大可能的。我的演讲里面也谈到过,英国过去在广场上执行死刑,总是会有很多百姓观刑,那时对于盗窃罪惩罚非常严厉,盗窃达到不大的数额就可能被判决死刑。但是执行死刑的时候又是所有的观众注意力最集中的时候,所以那些人一边看着执行死刑,一边被偷钱包,窃贼被抓住后又被判死刑,问他们看没看过执行死刑?说看过很多次了。看来你用死刑来震慑其实是没有多少效果的。

经济观察报:人们可能会担心,废除了死刑以后,对社会增加很大的经济负担:在押犯人大量增加,要新建很多牢房来关押犯人,花重金来购买先进设备谨防越狱,这的确是不小的开销。

贺卫方: 我觉得不应该过分地强调这个问题,如果从人道主义的角度考虑的话,我们就是要超越于经济的计算,哪怕国家和纳税人要付出更多,这也是值得的。如果如此“讲效益”的话,现在有很多合理的制度都该被禁止。比方说为了减少犯罪每天晚上十一点钟以后,不允许任何人上大街,实行宵禁,这在整体减少犯罪上很有效率,但是我们都不会接受这样的做法,这对我们的自由限制太大了。所以,效益不是最重要的。

另外,即便追求效益,也可以有其他的方法,比方说死刑犯中间其实也不乏人才,很多人是在冲动下犯罪,本身却才华横溢,不妨让他们从事一些生产劳动,搞一些科学研究,用产生的收入建立一个被害人补偿基金,对于受害人家庭进行一些补偿,我觉得这是比较更好的一个想法。

经济观察报:你刚才的很多提议听起来很美好,但实际操作起来估计会遇到非常大的阻力,是不是有些过于理想主义了?是什么样的价值观促使你产生的这些想法?

贺卫方: 老话说:“取法其上仅得乎中”。我觉得学者,尤其是法学方面的学者,应当在这个社会演变过程中间能够提出一些比较高的目标。如果说是学者在这样的领域中间仍然保持一种不平不倚,四平八稳,废除死刑就是永远没有办法实现的一个目标。学者必须要高调一些,要去把更纯粹的东西清晰地表达出来。胡适当年讲问题与主义之争是有感于1910-30年代中国知识界普遍的比较过于空泛,过于说一些宏大话语浮躁的气氛,胡适先生希望大家能够多谈一点问题,少谈一点主义。

我始终觉得胡适先生这样的说法也是属于矫枉过正的说法,其实今天这个时代,我们已经到了这个时刻,要把问题和主义结合起来。我们可以从问题入手,比如死刑的判决、刑法制度的改善、司法独立、法官的选任都是一个个问题,在推动相关的具体问题的时候,一定不要忘记我们的目标是什么,我们应该不断地在价值与具体的细节中间进行一种往返,不断地反思,让我们每个问题的解决都符合我们的价值方向,而不是南辕北辙。那么在倡导一种价值的时候,不要以为单纯价值就可以解决所有问题,我们需要从具体的问题上面入手,从制度环节上入手,我就觉得审判制度中间的证据制度其实是很大的问题。如果证人不出庭,律师怎么去指证?所以我觉得能够把主义和问题结合起来,然后去推动今天的制度的发展。

就死刑本身来说,我还是愿意清楚地表示,我们现在完全可以做到立即无条件废除死刑的,从立法的角度去进行这样的一种大胆的决策。也许某些时候有些风险,有些反弹,中间可能要付出一些代价,但这是一个向合理的制度迈进的过程。国家有责任去树立更加人道主义的风范,让这个社会越来越充满了一种温润祥和的,富于人文主义的气氛。当然我个人并不觉得让现在体制立即接受这样的一个主张是很容易的事,需要大家共同的努力。

我的价值观就是普世价值最基本的内容,建设一个良好的宪政化的政府,政府的权力受到非常严格的内在的和外在的约束,内在的约束是分权式的,既包括平面的,横向的分权,那就是行政立法司法的分权;也包括纵向的分权,那就是地方跟中央的分权。外在的约束就包括民主制度给政府带来严格的约束。最大限度地保障个人的每个人的自由,所有的国家制度都应该努力地朝向这样一个方向,法律职业应当有很好的荣誉感,大家严格地遵守这个职业最基本的伦理规范,然后去塑造一个良好的社会秩序。

信息不对称与市场解决之道

法律、管制与经济增长
薛兆丰
北大国家发展研究院研究员
法律经济学研究中心联席主任
zxue@nsd.edu.cn



> 关于“信息不对称”的大量研究，其综合的结论，恰恰不是市场如何失败，而是市场如何成功地解决了无处不在的“信息不对称”的局限的

经济学家阿克罗夫（George A. Akerlof）在1970年发表一篇关于美国旧车市场的文章，说“信息不对称”的现象，可以令市场萎缩甚至消亡。此后，“信息不对称”就不胫而走，成了经济学的热门概念，而阿克罗夫本人后来也因此获得诺奖。几周前我在课上讨论该文，引起同学热议，在此谈谈要点。

所谓“信息不对称”，指的是这么一种情景：卖方可以控制产品的质量，要么提供高质产品以求高价，要么低质产品以求低价；买方无法确知卖方究竟提交哪种产品，所以只愿出一个中间价；卖方见只能赚取中间价，便拒绝提交高质产品，而只提交低质产品；买方于是进一步将出价压低……买卖双方经过多次博弈，以无法成交、双输离场告终。

这篇文章的投稿过程并不顺利。最初那家杂志拒绝刊登，理由是“这个模型若真成立，那么真实世界里就不存在市场交易了”。我认为这个退稿理由虽然失之偏颇，但有启发性。阿克罗夫提出的困境，在人类社会中确实存在。信息不对称不是新闻，只要有两个人在，他们之间就必定有不为对方所知的信息。与此同时，世界每时每刻都发生着大量的交易。一个引发大量研究成果的核心问题是：既然存在大量的市场交易，那么人们是通过哪些方式来克服阿克罗夫困境的呢？

显然，通过一次交易来建立互信，并不容易。茅于轼先生多年前就谈过，拿着钞票能到商店里买食物，对一个原始人而言是不可思议的：店主相信这钞票吗？他收了钞票然后说没收怎么办？顾客吃完以后拒绝付账又怎么办……但是，在具有人文背景的社会中，在交易重复进行的市场上，人们逐步建立了种种精妙的机制，克服了阿克罗夫困境，使大量交易成为可能。

第一类是办法是他人担保。美国最大的二手车商叫“CarMax”，中文音译跟那位共产主义运动大师相同。它创建于1993年，现在已是全美最大的二手车商。去年迁居北京前，我就是在那里买车的。业务经理请你坐下喝杯咖啡，工作人员在车间验车和定价，再让我到柜台签字结账，整个过程不过45分钟；而经过它转售出去的旧车，一概有质量保障，承接的买家根本不用担心。

第二类办法，是签订“同舟共济”合约。例子很多：两个人组成合伙制公司、两家公司缔结战略合作关系、作者与出版社签订按销量来核算的版税合同、推销员与厂商之间按销量来核算的佣金合同等等。所有这些办法，都是鼓励人们披露信息、鼓励利人利己行为、惩罚损人利己行为的。

第三类办法是企业的垂直整合。当上游厂商与下游厂商进行生产交接时，会存在“信息不对称”和各种敲竹杠行为。解决之道，可以是它们合二为一，共同进退。例如，如果牛奶加工厂不相信奶农交送的牛奶质量，前者就可以通过自己养牛来保证牛奶质量；如果牧场不相信奶牛吃的饲料的质量，那么牧场可以自己种草来保障饲料质量。

第四类办法，是卖主替自己担保。卖主把大笔抵押先放在台面。这些预支的抵押，只有在卖主始终保持诚信时，才可能通过长期经营来收回成本。这种抵押的潜台词是：“如果你们发现我骗人，那我就血本无归”。从这个角度看，办公楼的专用装修、广告、品牌，乃至商人之间在饭桌上喝酒买醉，或朋友之间互通隐私，都能在不同程度上起作用。

加州大学的经济学家克莱因（B. Klein）和莱佛勒（K. Leffler）曾经写过一篇名文，解释企业为什么要斥巨资请明星做广告。他们论证，企业这么做是为了预支抵押，以起自我担保的作用，而不是一些政府官员以为的，要让明星来鉴定产品的质量。因此，政府不必立法，要求这类广告中的明星真的使用其代言的产品，或要求他们替产品做品质鉴定。这是说，假如某天皇巨星为生发水作代言，他自己既无须是秃子，也无须懂得医学。

第五类办法，是请保险公司替商人担保。一方面，社会不能容忍商人生产过份便宜而质量过低的产品，因为那样对消费者而言是得不偿失；但另一方面，消费者也不能承受商人生产过份昂贵而质量太好的产品。例如，一个能在飞机爆炸时还完好无损的咖啡壶，是没有任何实用意义的，尽管美国军方由于对公款毫不在乎，就曾经购置过这种厨具。

这是说，在市场竞争下，商人只能提供恰如其分的安全产品。这么做的结果，是仍然留有发生安全事故的隐患。这部分隐患，属于不可抗力，可以而且应该通过保险机制来承担。更重要的是，在这个机制之内，保险公司与投保的企业，形成了利益共存的关系。投保企业为了享受较低的保费，会主动遵守适当的安全生产准则，从而有效地提高产品的质量。这与司机主动佩戴安全带，以换取性价比更高的保险服务，是同样的道理。

上述种种制度设计，都是市场衍生而成，是用以对付阿克罗夫困境、或曰“信息不对称”现象的。关于“信息不对称”的大量研究，其综合的结论，恰恰不是市场如何失败，而是市场如何成功地解决了无处不在的“信息不对称”的局限的。

有趣的是，当我几节课下来，逐一介绍了上述自发的市场秩序后，有同学站起来说：“医疗不是商品，因为医生为了赚钱，会夸大病情，以保病床常满，手术刀常挥，所以医疗必须由政府来提供。”我反问：“不想做骗子医生的举手。”全场都举了。留下的思考题是：如果本来不想骗，但后来还是骗，那究竟是什么妨碍了医生们诚实地行医和谋生？医疗究竟是不是例外？市场究竟能不能处理医疗领域的“信息不对称”问题？且让我下回分解。

贞节与酷刑

——辛亥革命百年系列之四

皇上走后
章敬平
法学博士
zjphhh03@gmail.com



> 人是万物之灵长，酷刑在死刑犯求生不得求死不能的哀嚎中，达到了报复凶手震慑他人的目的，也将人之为人的尊严踩踏在脚下。为了珍视人的情感和尊严，二战之后，《世界人权宣言》规定“任何人不得加以酷刑，或施以残忍的、不人道的或侮辱性的刑罚”，以免“轻贱人类”

1916：天津双烈女案

天津的中山公园里，有一块斑驳的石碑，上书《南皮双烈女庙碑》。岁月的风霜雨露早已模糊了这则碑文，但是它的拓本在今天的拍卖市场上却要价不菲，追溯原委，不单单因为碑文的书写者赫赫有名，还因为碑文记载的故事已经载入了历史。

1916年5月14日，碑文中的主人公张立姑和张春姑，一对花季姐妹，服毒自杀了。这天夜里，她们吞食了煤油浸泡的火柴头，带着对逼良为娼者的仇恨，痛苦地离开了那个弱肉强食的世界。逼死她们的是一个名叫戴富有的天津地痞。

如果不是父母逃荒，她们的生命永远不会和这个天津地痞有任何交集。逃荒到天津拉洋车的父亲，在失去洋车、家境陷入绝境之时，掉入戴富有布置的陷阱，连同她们姐妹一起落入万劫不复之境。

开始，妹妹张春姑去戴家做了童养媳。戴富有以提亲为名，用一张婚约，轻而易举地将张春姑带回了家。接着，父亲死了，戴富有乘火打劫，将张立姑和母亲哄骗到戴家。

当她们发现戴富有的真实意图是将母亲改嫁、将她们姐妹卖到妓院之时，她们毫不犹豫地逃离了戴家。不愿善罢甘休的戴富有伪造了两份婚约，行贿了法官。枉法裁判的法官判决张氏姐妹归还戴家。

司法是社会公正的最后一道屏障。当这道屏障不再属于张氏姐妹，对她们选择了火柴头。她们将火柴头上的磷刮下来，堆成一堆，而后用煤油一泡，吞入腹中。

在底层社会，这样的死讯，具有强大的口水传播能力。张之洞的儿子，还有其他迁居天津的南皮达人，在宗族观念的支配下，挺身而出，主持公道。当时的“天津高等法院”，迫于民意，改判了此案。

当时的“天津市公安局局长”为平息众怒，给老百姓一个交代，厚葬双烈女。虽然《南皮双烈女庙碑》开篇就已点明皇帝已经退位了，皇帝时代的烈女观念还是鼓舞了天津城的达官贵人，据说，出殡那天，军乐队开道，随八抬大轿参加葬礼的政界政员、社会名流不下千人。

当时的盛大场面，我们今天的想象力已经无法复原，可以确知的是《南皮双烈女庙碑》的显赫，碑文的撰写者，是清末东三省总督民国大总统徐世昌，碑文的书写者，是辛亥革命之前当过“部长级高官”的清末大书法家华世奎，碑文的篆刻者，是天津的议员，小有名望的篆刻家张寿。

名家出手的《南皮双烈女庙碑》，是“南皮双烈女案”中最引人瞩目的符号，被当时的人们看作达官贵人赋予弱女子的殊荣。而我却觉得，围绕着碑文的名家，也是杀死张氏姐妹的“凶手”。正是因为献给烈女的赞歌，正是因为贞节之类观念强加给女人的成见和习俗，一部分女人在事关贞节的时候，才会毫不犹豫地谱写“生命诚可贵，贞节价更高”的悲歌。

日后贵为大总统的徐世昌等人，虽然没有加害于张氏姐妹，却通过他们对“烈女”这个名份的歌颂，通过对张氏姐妹这一对榜样人物的激励，间接杀死了一堆躺在贞节牌坊之下的女性。

我们可以试想一下，如果那个天津地痞戴富有妄图诱骗拐卖的不是一对姐妹，而是一双兄弟，不是让一对姐妹去卖淫，而是逼一双兄弟去做苦力。结果会怎样？即便一双兄弟不堪命运的摆布自杀了，会在那个时代引起那么大的反响吗，会被追授为“烈士”吗，会受到徐世昌这样的达官贵人、华世奎这样的书法名家的宠爱吗？

他们，那个时代的权贵名流，通过《南皮双烈女庙碑》这个符号所表达的，不是他们对张氏姐妹的生命的尊重，而是他们对“烈女”这个象征节操的符号的珍视。在那个兵荒马乱的时代，两个卑微的生命逝去，对那些高居庙堂之上的人们，实在算不了什么，可是，“贞节”作为封建道统的一部分，似乎是不可怠慢的。

说什么生命权是最高的人权，那是那个时代屈指可数的法学家的观念，一般大众，全然不知。张氏姐妹死后不久，《双烈女》就上演了。1949年，北京市政府为了配合消除娼妓运动，还请著名的表演艺术家新凤霞重演了《双烈女》。再之后的1980年代，《双烈女》又一次被搬上舞台。我不知道，随着时光的推延，人们对烈女的尊敬是否有所变化。

前两年去天津出差，四处溜达，寻找南皮双烈女庙碑的时候，我在想，当年的徐世昌、华世奎等人，在为碑文忙活的时候，会不会私下里嘀咕：这两个姑娘，真傻！

1917：绞刑架下的洪述祖

谁是刺杀宋教仁的幕后主使？袁世凯还是孙中山？近百年后，史学家们还没有拿出标准答案，但是，洪述祖作为“宋教仁案”的直接责任人，早已成为定论。

1913年三月的一个夜晚，行将出任国务总理的宋教仁喋血上海滩，缉拿凶手的声浪此起彼伏，一个帮会头子，一个流氓兵痞相继归案。随着侦查的步步深入，国务院秘书洪述祖浮出水面。

洪述祖，是一个让江苏常州人唏嘘不已，感叹命运无常的人。作为一代名儒洪亮吉的曾孙，他是一个当之无愧的名门之后，不但精通诗、书、画，还对算命看相卜卦之学颇有造诣。靠着横溢的才气，洪述祖以幕僚的身份，紧随刘铭传、左宗棠、袁世凯等人，在中国近代政治舞台上晃来晃去。

将洪述祖与宋教仁案牵连在一起的，是上海地方检察厅查出的一大叠密电，稀稀拉拉的电文，泄漏了洪述祖参与密谋刺杀宋教仁的秘密。不愿重蹈落网的帮会头子和流氓兵痞的覆辙，洪述祖逃之夭夭，隐身青岛，做起了寓公。

天网恢恢，为什么洪述祖能够堂而皇之地溜走？有人说，袁世凯有意放他一马，也有人说，洪述祖工于心术，机敏奸诈。不管原因是什么，反正洪述祖躲过了那个风声鹤唳的时节，不像宋教仁案中的其他四个嫌疑犯，尚未进入司法审判程序，就离奇地毙了命。

时间进入1917年，宋教仁案早已湮灭于一场接一场的政治风雨。自以为风头已过的洪述祖，小心翼翼地走出隐居岁月，重返十里洋场，以一个化名，蛰居于上海的英美租借。

这一年的某月某日，因为某个我无暇赘述的原委，洪述祖被宋教仁年仅十五岁的儿子，扭送至租界的会审公廨检查处。没过多久，他就坐上了北京京师地方审判庭的被告席。宣判、上诉、驳回上诉、再上诉、再宣判，来来回回，几番折腾，大理院在他落网将近两年后判决洪述祖死刑。

于是，洪述祖走上了绞刑架。

请注意，是绞刑架。

至于这个绞刑架，是英国进口的，还是德国进口的，抑或是法国进口的，我看过不同版本的史料，也没个准。可以确知的是，这的确是个进口的绞刑架。

当时，大总统黎元洪禁止对死刑犯执行枭首，认为砍头，让罪犯身首异处的执行方式，过于残酷。这个背景，无意间让洪述祖成为中国近代史上第一个被执行绞刑的人。

毛泽东的同乡朱德裳在《三十年见闻录》中，以一个记者的笔调，讲述了洪述祖走上绞刑架之前的一天。那一天，某个与他私交甚笃的狱官，哭着告诉洪述祖“判绞决”，洪述祖问他“行刑何日乎？”狱官说明天早上。洪述祖交代他：“为我呼妾来，与之诀。”见宠妾眼泪哗哗的，洪述祖神情自若地说，不必如此，生死，命也。接着，要来纸笔，写了副对联：服官政祸及其身，自觉此心无愧怍；逢乱世生不如死，本来何处着尘埃。放下笔，他对狱官朋友说，一直打算给你看个相，就今天吧。

这段见闻，不知真假。可知的是，判决洪述祖绞刑之后，刽子手先找了一条肥胖的狗，做了一个实验，感觉还不错。岂料，第二天，当洪述祖走到绞刑架下，完全不是那么回事。洪述祖身体过于肥胖，双脚腾空之后，脖子竟然支撑不住身体的重量，在行刑官的注目下，颈脖断裂，头颅落地，身首异处，鲜血乱溅。

这显然违背了对洪述祖施行绞刑的初衷。身首异处，是酷刑的标志，是需要反对的。

洪述祖生前死后，酷刑一直是法学家反对的目标。1905年，沈家本和伍廷芳给当时的皇帝递交奏折，请求废除凌迟之刑，说，化民之本，固在政教，不在刑威。此后，凌迟等残酷的执行死刑的方式逐渐被抛弃。如果酷刑不曾改革，像洪述祖这样谋杀总理的罪犯，不被凌迟，也要被斩首，如果改革得彻底一些，他在绞刑架下的惨状或许可以幸免。洪述祖死后第十年，南京政府颁布新刑法，绞刑被废除，改成了枪决。

废除残酷的死刑执行方式，是刑罚人道主义的胜利。在人道主义未曾成为主义的年代，死刑犯是不被当人看的。从被车裂的商鞅、被腰斩的方孝孺、被凌迟的袁崇焕，到被钉在十字架上的耶稣、被火烧死的伽利略，古代东西方的死刑都是残酷的。

人是万物之灵长，酷刑在死刑犯求生不得求死不能的哀嚎中，达到了报复凶手、震慑他人的目的，也将人之为人的尊严踩踏在脚下。品味洪述祖走向绞刑架之前的言行，我们会发现，洪述祖和你我一样，也是人，也有着不能被我们轻视践踏的人的情感和尊严。为了珍视人的情感和尊严，二战之后，《世界人权宣言》规定“任何人不得加以酷刑，或施以残忍的、不人道的或侮辱性的刑罚”，以免“轻贱人类”。

洪述祖的宠妾不会预知这段文字，即便预知了，也未必懂得其中的深意。她所知的仅仅是，将洪述祖60岁的尸体抱回家，在头颈间缝合了五针。而后，按照洪述祖的遗嘱，为他穿上僧服，归葬于常州五奎桥的祖坟。

编辑:殷练 秦蓓蓓 e-mail: yinlian@eeo.com.cn 美编:赵刈



解读与结论之谬(上)

城南旧事



雷颐
中国社科院
近代史研究所研究员
leiyi5684@vip.sina.com

任何社会科学理论都是在具体的社会、历史环境中产生的,因此都有自己的特点和程度不等的限度。当然,这并不意味着所有社会科学理论因此便完全没有普遍性,只能应用、限定于它所产生的特定社会。但如何把产生于某个社会的有关理论应用到情境非常不同的另一社会,则是一个非常复杂的问题。因为一种社会知识被化约、抽象之后便具有普遍性,同时也具有了危险性(应用到另一个社会),因此对这种社会科学理论的引进,尤其是应用一定要非常慎重,要考虑外来理论与本土社会如何才能"接脉"。本文拟以"后殖民主义"、"女性主义"及"第三世界女性"等在不同情境中的作用和相互关系来说明这种复杂性,说明社会科学理论的运用一定要与本土经验相结合。

女子缠足曾是中国几朝相沿、几近千年的习俗。所谓"瘦欲无形,越看越生怜惜"的"三寸金莲"被认为是文明、教养、礼法和美的象征,而自然而然的"天足"反被讥之为"大脚婆",是野蛮丑恶、伤风败俗、大逆不道,不仅嫁不出去而且无地自容。"废缠足"几可谓难于上青天,因此缠足之废的意义与功德均不可谓不大(当然是以被"后现代"认为已经过时的"现代"为标准)。

说来颇令国人汗颜,缠足之废,首功要推近代来华的西方传教士。1879年,一位传教士在厦门的教民中首先倡导不缠足,创立"戒缠足会"。美国传教士林乐知(Young John Allen)办的《万国公报》(最初名为《教会新报》)对此事有详细报道,而后又发表了"戒缠足论"、"裹足伤仁"、"革裹足敝俗论"、"裹足论"、"劝戒缠足论"等一系列有关文章,指出缠足是"自伤肢体","无故而加以荆刖之刑","观缠足之时,紧扎呼痛,母即酷打其女,强使之痛楚难堪。旁观之人每为伤心,其父母反铁石心肠,绝无恻隐。呜呼!残忍若是"。并认为缠足对下层劳动妇女的生计影响尤为严重。

这些文章影响甚广,康有为就是读了《万国公报》的这些文章后,才开始在广东组织"不缠足会"。维新时期,南方各地纷纷成立"不缠足会",戒缠足运动开始形成。"不缠足会"除宣传缠足危害、鼓励不缠足外,重要的一点是会员子女可互为嫁娶,免去"天足"嫁不出去之忧。维新期间,在康有为的一系列变法奏折中就有《请禁妇女裹足折》,痛斥道:"女子何罪,而自童幼,加以刖刑,终身痛楚,一成不变,此真万国所无,而尤为圣王所不容者也。"希望光绪帝"下明诏,严禁妇女裹足。其已裹者,一律宽解。若有违抗,其夫若子有官不得受封,无官者其夫亦科以锾罚。其十二岁以下幼女,若有裹足者,重罚其父母。"

废缠足的建议得到光绪皇帝同意令各省督抚推行,但还未及具体实施,戊戌政变发生,慈禧训政,各种"不缠足会"被迫解散,不缠足运动面临被摧之险,幸赖西方在华妇女在各地成立的"天足会"仍不遗余力(外国人办团体不受清廷禁令束缚,从另一角度说,这种"不遗余力"实乃"侵犯主权"),才使这一运动得以延续。1902年经庚子巨变之后,清廷在内外压力之下终于谕令劝止缠足,不缠足运动才重又兴起,也才获得合法性,终成主流,一时间"天足兴、纤足灭,放足鞋兴、菱鞋灭"。

无独有偶,女性割礼(阴蒂切除)是非洲不少国家盛行已有四千多年的习俗,对妇女危害不浅,虽有不少有识之士努力废绝这一恶习,但至今未能断绝,平均每天仍有六千名女孩经受刀割。每年割礼师肮脏的"手术刀"都会造成多起事故,包括伤口溃疡、破伤风、大出血、传播艾滋病乃至死亡。这对妇女特别是少女的身心造成了严重伤害。最近,世界名模迪里成为向割礼宣战的"特别使者",引起了人们的注意。

现年三十岁的瓦利斯·迪里出生于索马里,五岁时被行割礼。她被母亲用全身压在一块铺在地上的布上,一位老妇女用一把沾满血迹的刮胡刀在她的会阴部切割着,她拼命挣扎、大声嚎叫几下后顿时痛昏过去。一个多小时后,当她醒来看到自己血肉模糊的下身时,妈妈却高兴地对她说你已成为一个真正的女人了。以后的几个月,她的下身依然血流不止,疼痛难忍。十三岁那年她来到英国伦敦打工,几年后成为亭亭玉立的少女,被数家世界著名的服装公司聘为专门模特,成为世界公认的名模。直到成为名模后,她才知道原来世界上多数妇女并不行割礼。此前,她一直认为割礼是天经地义之事,全世界所有女人都要经受这样的痛苦。经过一番思想斗争后,她下决心向割礼宣战。由于"名模"知名度高,她的行为受到广泛的注意、重视和支持,联合国有关机构现在任命她为特使,到非洲各国做同胞的工作。她向同胞宣讲割礼的巨大危害,认为这是一种犯罪,劝说女性珍爱自己的身体,呼吁男青年去爱那些没有接受割礼的女性。她的工作颇有成效,因为以前联合国也派人去过,但因为是外来的"他者",所以非洲人并不愿听,而出自本地人之口,效果就大不一样。不过,在家乡,她并不完全受欢迎,被不少顽固维护传统的人骂为民族的"叛徒"(1998年6月17日《光明日报》)。

在废除割礼方面,坦桑尼亚先行一步,于1998年以国家法律的形式规定"凡对十八岁以下少女施行割礼手术者,将视情节轻重处五至十五年有期徒刑,或罚款三十万先令,或判刑与罚款并处,因手术造成死亡者将按刑法予以严惩"。发现对少女施行割礼,其父母也将承担六万先令的罚款;近来多哥、塞内加尔和科特迪瓦等国也通过立法禁止女子割礼;肯尼亚由于传统力量过于强大,未能制定这种法令,但莫伊总统于2000年12月27日表示,女子割礼是陈规陋俗,应予摈弃。这是肯尼亚总统首次就割礼问题表明立场。其实就是在坦桑尼亚等以国法形式禁止割礼的国家,传统力量也很强大,一些家庭为逃避法律制裁,偷偷摸摸对新生女婴进行"满月割礼"。因为孩子长大以后再行割礼容易暴露,触犯法律,给刚满月的女婴行割礼则神不知鬼不觉,孩子死了也容易掩盖过去。据悉,这一新的"习俗"还有发展之态,结果造成不少女婴因此而死。(2000年12月28日《文汇报》)

2003年12月,肯尼亚西部一个村庄有23名姑娘为了逃避割礼冒险逃亡,"踏上了逃向自由的征程"。历经种种艰险之后,她们终于逃到西部一座城市的教堂,在此受到庇护。她们此举实际是向一个4000多年悠久、强大的传统挑战,被认为"太大胆了,这在她们家乡的历史上是极其罕见的,甚至让成年人都胆战心惊了。她们的家长害怕受到残酷报复,也担心她们遭到恶毒的诅咒,而对于部落的长老们来说,她们的举动则会对团结和传统构成巨大的威胁"(2004年7月14日《北京科技报》)。

同样,近来孟加拉国为消灭贫困、在乡村发展经济,引起妇女生活习俗和地位的变化,也产生了激烈的争论。孟加拉是一个发展中国家,经济还十分落后,为发展国民经济,孟加拉政府做了不少努力,并争取到国际社会的援助,对经济发展、国民生活水平的提高起了相当的作用。但是,社会经济的发展却也引起了某种十分尖锐的文化和观念的冲突。例如,在改善妇女经济状况、提高妇女社会地位、推广现代教育方面做出重要贡献的世界上最大的以促进社会发展为目的民间机构之一——"孟加拉农村进步委员会"就面临着当地宗教界和许多坚持原教旨主义的人士的激烈反对和巨大压力。有些地方的宗教首领甚至宣布如果妻子参加了该会的工厂和信用合作社,丈夫便可将其"休掉"。一些家长还将子女从该会办的学校带回,重入以宗教教育为主的传统学校。在个别地方,这种新式学校甚至被人烧毁。越是贫穷的地方,这种传统观念也越强烈。这些坚持原教旨主义的人士认为,这是发达国家(西方)在经济援助的名目下向发展中国家(非西方)输出自己的价值观念,是西方世俗主义向本土传统宗教的挑战,它将在不知不觉中破坏本土传统文化价值,进而破坏立国之本的宗教意识形态。简言之,实际是一种文化侵略和文化殖民。

据巴基斯坦媒体2010年3月12日报道,巴基斯坦俾路支省加法尔阿巴德市一家法院日前对一年半前的一宗五名妇女被活埋案作出判决,判处四名主犯终身监禁。至此,这起曾数次激起巴舆论风波的恶性案件终于结案。巴基斯坦媒体披露,俾路支省三名十六岁至十八岁的女孩2008年8月试图向当地民事法庭提起上诉,争取自由恋爱,反对包办婚姻。当地部落长者得知后,将三人及其家中另外二名妇女绑架到空旷地带,向她们开枪射击,五人在受伤后被活埋致死。三姐妹的父亲向警方报案,指控包括自己兄弟在内的多名犯罪嫌疑人。但由于禁止自主婚姻是巴基斯坦部落地区的传统,这位父亲迫于压力而撤案。事件曝光后引起巴全国舆论强烈反应,民间团体和人权组织掀起抗议浪潮。之后不久,巴参议院和信德省议会分别通过决议,强烈谴责涉案人员,并要求相关部门尽快展开调查。

此后,巴内政部成立调查小组,并逮捕了嫌犯。巴人权活动家乔杜里说:"我们对法院判决结果很满意,但是巴基斯坦妇女在安全及权利方面还存在着很多问题。"在巴基斯坦,婚姻不光是男女当事人的事,还涉及双方家族和所在部落。男女如果私自成婚,往往会被部族处死。巴政府六年前立法禁止部族以维护名誉为借口杀人,违者最重可处死刑,但效果并不理想,目前仍不断有人因"损害部族名誉"而遇害(2010年3月13日《京华时报》)。

2006年,伊朗妇女阿什蒂亚尼被伊朗检察机关指控犯有通奸罪和谋杀罪,被判处石刑——把身体埋入土中,而将头露在外面用石头砸死。此案引起国际强烈反响,许多国家的政府和民间组织纷纷表示强烈抗议。由于国际社会的呼吁,伊朗政府在强大外部压力下一次次推迟了对阿什蒂亚尼的石刑执行日期。蛤伊朗对阿什蒂亚尼的死刑问题依然很强硬,外交部发言人拉明·梅赫马普拉斯特称这是司法问题,是伊朗的内政,西方却把这一事件当成国际人权问题(2010年11月4日《新京报》)。

索马里超模迪里 本报资料室



死于固守 生于变革

——王树增访谈录

■ 本报记者 林密 北京报道

“越是历史悠久的民族,越是容易对悠久的历史掉以轻心。当中国人的一双黑眼睛眯起来,向世界提及自己 5000 年历史的时候,历史的事实常常因为这个民族虚幻情致的浸染,而被叙述得满纸帝王将相、金袍青甲、才子佳人、飞花柳絮。但是,在 19 世纪即将与 20 世纪交替的日子里,在大清帝国发生的却是中国 5000 年历史中最恐怖与最悲伤的故事。这些故事最终导致了一个民族和一片国土的严重受伤。”

王树增谈起百余年前这段历史时,眉头紧锁:“一旦突然发现不对劲了,重新赶紧把大门再闩上,把进来的新鲜的东西给它灭掉,但已经来不及了,与核辐射一样,它已经进来了,必然发生连锁反应,这个文明在内部已经开始裂变了。”采访过程中,王树增始终强调,一个文明无论历史多么悠久,成果多么辉煌,如果一旦失去自我否定的勇气,不能及时更新自己的内涵,就有被淹没的可能性。

1952 年,王树增生于北京。17 岁到吕梁山插队。19 岁那年参军,从此在军中一直到现在。著有《朝鲜战争》、《长征》、《解放战争》(上、下),新近出版《1901》(修订版),即将出版的作品是《1911》。

访谈

传统文明:内敛有余 开放不足

帝国官员的所有行为都是在为某一个家族负责,而对这家族的负责就等同于对整个国家负责;同时,由于官员阶层是由扯不断的家族血统关系构成的,所以官员们的行为也是在对自己负责,为自己负责也等同于为国家政权负责。这样的原因,导致中国历史上官僚们的个人悲喜剧几乎都是同一样的模式:或者因为得宠于“家长”飞黄腾达,或者因为冒犯了“家长”满门抄斩,弄得一个泱泱大国永远像夫妻失和、婆媳斗嘴的张家堂屋或者李家后院,弄得一部中国朝代史永远如同一本记录着张长李短、婚丧嫁娶、你敌我活的流水账。(王树增:《1901》修订版,人民文学出版社)

经济观察报:在你的这本《1901》中,描绘了清政府面临危机时严重混淆“家事”和“国事”的思维状态,在你看来,中国封建社会里这种思维状态是怎么形成的?

王树增:关于“国”与“家”的概念,中国人的思维逻辑从这块大陆上有了“国家”的那天起,就似乎没有清晰过。

中国延续千年的封建政治和文化,从根本上讲,是架构在以宗法血统为基础的“家庭式”框架之上的。从秦到清,其中的政治从来没有与家族统治剥离开来。儒家学说从道德伦理上把“国”与“家”描绘成一个整体——“君君臣臣父父子子”,既是国家也是家庭的等级和阶级模式。“齐家治国”是中国汉族人的道德宗师孔子的最高理想。孔子以后的中国人向来认为,治理国家不过是管理一个放大的家庭。中国封建社会的朝代历史,都是以某姓的一个家族“坐天下”为标志的。一个家族,甚至一个人物的兴衰,便会成为至今沿用的划分中国历史某个阶段的绝对标准。

这一特征表现在政治行为上,就是在中国帝制时代的国家政治中,“公”与“私”的区别,“国”与“家”的区别几乎微乎其微,“公事”就是“私事”,“私仇”就是“国仇”。于是,某个人的个人命运就会影响抑或可能导致整个国家的兴衰或者危机。

ARRAIL瑞尔
Fabulous Smile . Confident You
让您笑得更自信
400-880-1900
www.arrail-dental.com

经济观察报:也就是说,这种思维状态的根源在于传统文化中没有更新的那部分?

王树增:任何一种文明都要不停地变革,不停地自省,不停地自我否定,不停地筛选自己的文化积淀。一个文明无论历史多么悠久,曾经的成就多么辉煌,一旦失去自我否定的勇气,不能及时更新自己的内涵,就有被淹没的可能性。这是历史的一个铁律。

就清代而言,中华文明在康乾的时候还可以,能坚持得住,这是因为它有国际大背景。那时全球政治和经济都相对封闭,殖民地的扩张、世界近代经济格局都没有形成,欧洲很多地方还是庄园主式的,在相对封闭的这种状态之下,东方国土上的这个古老的文明无疑是世界尖端的,康乾盛世只能是这段历史的盛世。那么当世界形势变了之后,这个文明如果再固守自己的传统,甚至固守到抱残守缺的状况,趋向灭亡的迹象就开始出现了。

中华传统文明,就是从 1840 年以后开始出现危机的,原因很简单,世界的航海业和西方资本主义开始拓展疆土,这个文明不可能固守一方了。我们把大门都关上,守着门口,但没能守住。到了庚子事件,新世纪来临之际,1900 年时,不但门守不住,宫廷都让外国人占了,皇家和朝廷全逃跑了。这在世界史上都是非常罕见的。

经济观察报:当时中国传统制度与西方文明的差距在哪里?

王树增:西方资本主义在基本完成原始积累状态之后,社会制度和政治形态显示出很大的生命力,在它的光芒照耀之下,帝制专制制度黯然失色。帝制当中存在的一些弊端,包括冗杂而腐朽的官僚体制、残忍的刑法制度以及社会分配的严重不公,官僚阶层的穷奢极欲。

从皇家开始,买官卖官皆明码标价,即使逃亡的时候还在卖。这种东西是帝制制度的产物,几千年延续下来,在大一统的封闭状况之下,并没有使帝制政权倾覆,因为小农经济是一盘散沙,官僚体制很稳定,贸易只在内部流通,所以才能维持几千年。

但是西方资产阶级革命所诞生的工业革命保证了资本主义制度在那个时代吹响了人类文明前进的号角。世界上还有这样一种政体,他们能够引导人类从阶级文明到政治文明大跨步地前进。欧洲终于摆脱了中世纪的政教合一,封闭的封建制度一下被打垮了。法国大革命,其实意义就是如此,建立了西方宪政国家。但是相比之下,我们的国家太老朽了,老朽并不可怕,人都会老的,但是如果你心存一颗变革之心,能够自省缺陷,就仍然可以进步。吾日三省吾身。我觉得这句话是经典,但是我们历代皇朝没有做到这一点,中国汉民族的核心文化传统儒家学说更多地强调个人的自省,但是从来没有想到反省一下自身的文化。我们其实现在还有文化自大的问题。

我不是说我们的文明不伟大,中华文明在世界上至今还可以值得夸耀,这是一个伟大的文明。如果它不伟大,它就养育不了这么一个民族,几千年而不解体,它必然有它的优势,但是我们民族严重缺乏自省精神。我们的保守使得在相当长的历史时间之内,既不想让外来的风吹进来,也丝毫没有那个欲望把风吹出去,这很奇怪。

经济观察报:一个真正强大的文明应该有哪些标志?

王树增:强大很重要的标志是文化的质量和民族精神的质量,把 GDP 数字和富强二字等同起来是不对的。现在世界上正在乱的地区,GDP 数字少吗?别看它在沙漠地区,也是很富裕的。但是其文化是强大的吗?世界上富而不强的例子,比比皆是。

文化的强大有两个标志:第一个标志就是对内的巨大凝聚力,这个民族真心实意地拥护其核心价值观;第二个标志是对外有强大的扩张能力,即世界上认同这种价值观的人非常多,接受这种文化表述与文化内涵的人也非常多。

经济观察报:如果用一句话概括中华传统文明中对近代史影响最大的特质,你会用哪句话?

王树增:很难概括。如果一定要说的话,这个文化是“内敛有余,开放不足”。这一点是所有古老文明的共同特点。我不知道继承古老文明是幸事还是不幸。但是对于中国人来讲,无论如何不能把我们的传统文化当包袱。真爱这个文化,就应该促使这个文化正常地更新。


王树增 CFP/供图

庚子事件:闭关锁国挡不住的侵略

1899 年 12 月 19 日,正是这一天,西方人窥视中国的猎人式的目光,与中国人向外部世界打探的好奇的双眸,在经过长时间的踌躇之后终于相互对视了。在这一对视的瞬间,无论是西方人浅色的还是东方深色的瞳仁里,都同时映射出某种难以言表的心绪,这种心绪复杂得至今还在影响着中国人面对外部世界的思维模式……一个洋人进入紫禁城给皇帝“体检”,这是中国几千年历史上从未有过的事。洋人最后的结论是:生病的不是中国皇帝的肉体,而是这个庞大帝国的政治。(王树增:《1901》修订版,人民文学出版社)

经济观察报:具体来看,庚子事件前,当时中华民族面临哪些危机?

王树增:当时面临的是双重危机。第一,在资本主义猛烈崛起的这个背景之下,小农经济和落后的封建经济瞬间处于下风。第二,文化上与当时先进的政治文明的理念发生剧烈冲突,一下子显示出中华文明已经苍老。我们的仁人志士想注入新鲜血液,想把这个帝国政治的陈旧大幕撕开一个口子,射进一点阳光,于是发生了戊戌变法,结果却是仁人志士掉了脑袋。

经济观察报:你认为戊戌变法最大的意义是什么?

王树增:虽然戊戌变法以悲剧结局,以失败告终,但是我觉得是一个壮举,影响了整个中国近代史。没有戊戌变法,就没有中国近代史。甚至中国当代史的一系列事件,都和戊戌变法有关。它第一次引进了政治文明,第一次向大一统的皇权进行挑战,第一次认识到中华文明是有缺陷的,任何一个伟大的文明都是有缺陷的,终于知道了任何一个伟大的文明都需要新鲜的源头来补充,不然这条大河就会干涸。光绪是一个很想改变帝国政体的皇帝——因为他需要改变自己受到太后制约的现状,他也确实有振兴大清帝国的统治愿望。很难想象年轻的光绪和康有为、梁启超这些知识分子能干出这种事来,可谓史无前例,我觉得很了不起。庚子事件后,虽然清廷被迫实施新政以及辛亥年前预备立宪时的一系列变革措施,这些措施几乎与戊戌年间改良派所呼吁的一样。但是,晚了。

经济观察报:当时慈禧的态度是怎么样的?戊戌变法失败带来了哪些影响?

王树增:实际上一开始慈禧也是支持变法的,不是一开始就反对,她若反对光绪皇帝就不可能一下子裁撤掉那么多衙门府,因为当时朝廷的一切都在她的掌控之下。只不过到了最后时刻,才突然发现这个变法的最终目的威胁到了她的权力,这是不允许的。这种惯性思维一直延续到辛亥革命前。我的书里写到,就是皇权永远视权力为使命,她不可能做一个象征性的君王,她不允许这样做,所以说我们连君主立宪都立不了。

戊戌变法失败后,紧接着是庚子事件,不能说庚子事件是戊戌变法失败带来的一个直接后果,但是熟悉历史脉络的人都知道它有内在联系,一旦突然发现不对劲了,重新赶紧把大门再闩上,把进来的这些新鲜东西给灭掉,但已经来不及了,与核辐射一样,它已经进来了,必然发生连锁反应,这个文明在内部已经开始裂变了。于是,就带来了一系列稀奇古怪的事情,我想应该是二十世纪初,世界上闻所未闻的事情。

庚子事件从义和团运动开始,一直到慈禧逃亡。这个巨大的文明突然处在惊慌无措中。尤其是这个大门被

> 一个文明无论历史多么悠久,成果多么辉煌,如果一旦失去自我否定的勇气,不能及时更新自己的内涵,就有被淹没的可能性

人用武力重新撞开以后,涌进了一帮陌生人,主人不知所措,反抗不是,不反抗也不是,干脆弃家逃跑,把家留给别人了。其中有许多令人匪夷所思的事情发生,其中一个最基本的教训是:不但不能关门,更不允许你开门后再企图关上,关门是不可能的。

经济观察报:《1901》中有个细节我的印象比较深,在帝国,是否“遵旨”是衡量一个官员是否“道德圆满”的最基本的也是唯一的标准。当朝廷非理性地颁布《宣战诏书》时,时任两广总督的李鸿章的态度是:“此乱命也,粤不奉诏。”你怎么评价在当时体制下这些新型官员的心态和行为?

王树增:这也许是上个世纪之交中国政坛上最著名的一句话。这句话的历史意义,不仅是有效地防止了帝国内部动乱的蔓延和对外战事的升级;更重要的是,它标志着具有近代政治意识的新型官员第一次在国家政治中显示出鲜明的独立性和抗争性。

紧接着的是庚子事件当中一个著名的事件,叫做东南互保。我用很大的篇幅写它,当时以长江为界,北方整个经济和政治运作还是那个旧样子,还是皇权体制,但是长江以南开始不一样了。为什么?开放了。我们签订了一系列不平等条约。它们的绝大部分内容是强迫我们开放口岸,互通贸易,上海、南京、芜湖、武汉、广州等等。开口岸带来了新鲜的空气,是资本主义所有的那种萌芽状态的东西,包括参加世界贸易流通,包括民族工业,我们的民族工业就是在这些口岸起步的,给中国引进了先进的工业,大工业的概念,大贸易的概念,使中国基础的社会结构发生了变化,出现了民族资本阶层,甚至出现了产业工人,这些都是具有进步意义的。

北方的义和团运动,是在帝制指导下的那个层面发生的,与南方那些官僚们的近代理念是不一样的。李鸿章认为,在某种程度上是朝廷支持下的这场北方的骚乱,是落后的,是有违国际法准则的。这要是前推 50 年,不大现实,敢于抗命违旨,那不掉脑袋了吗?但是要知道,这时门已经打开了,先进的政治理念冲进来以后,帝制的权威开始瓦解。瓦解的速度如此之快,快到什么程度?快到了 10 年以后帝制就消亡了。

经济观察报:关于李鸿章,国人对他的评价一直存在争议,你怎么评价他和洋务运动?

王树增:很多人说李鸿章是大卖国贼,那真是“抬高”了他了,他不过就是个直隶总督兼北洋大臣,他能把国卖了吗?太奇怪了。我说,他之所以能戴上卖国贼这个罪名。第一,是比他权力大的那些当权者们推卸责任;第二,普通老百姓不敢骂皇上、骂个大臣总是可以的。不然,国史上那些屈辱的事,指责谁呢?说实在的,《马关条约》的谈判要不是李鸿章在那儿死盯着,指不定什么结果呢。

他是最早参与大清国对外谈判的大员,也使他成为朝臣大吏中最深刻了解洋人禀性的人。在给朝廷的奏折里他认为,在某种意义上讲,帝国已经没有绝对封闭的国防,西方势力不但在文化上对帝国进行侵蚀,更重要的是他们有颠覆和侵占帝国的野心,其手段是:一国制造事端,多国一起要挟。列强的“友好”和“野心”从来都是掺杂在一起的,帝国必须保持极大的警惕。特别值得注意的是,李鸿章的观点是从全球贸易往来的角度阐述的,这让百年前和百年后的人都感到惊讶。中国人读史有一个毛病,叫做“因人废事,因事废人”,不是黑就是白。这种戏剧情结使中国人常常混淆戏剧状态和现实状态。和平时期,它是社会的润滑剂,使这个民族浑浑沌沌,相对稳固。但是到了历史转折点和非常时期,这个文化就显得丑陋了,非常脆弱。庚子事件就是一个,义和团也是一个,很脆弱,显得很荒诞。

至于洋务运动以来的文明成果,我们至今还在享受。我说历史是在不断延续下来的,没有早先的那些“清流党”,那些洋务运动和戊戌变法的开明知识分子和开明官吏们,哪有近代和当代中国?

辛亥革命:飞跃性的变革

人类历史上的每个发展阶段都是不完美的。辛亥革命也不能称为完美的革命。辛亥革命割断了君主制的纽带,却催生了新的特权阶层:官僚军阀、垄断资产阶级和大地主寡头集团,中国社会进入了一个新的民生涂炭的时期。

我们要学会容忍历史的不完美。尽管当时的仁人志士绝不容忍。他们不能容忍的不是历史的缺陷,而是人格的缺陷。他们认为中国的衰弱,是人的衰落。中国人的衰落的表现是:依赖圣君贤相而不讲独立自主,固守有余而创造不足,重臣民义务而轻公民权利,只有人治思想而无法制思想。(即将出版的《1911》,王树增)

经济观察报:你觉得庚子事件后十年发生的辛亥革命和之前的变法最大的区别是什么?

王树增:戊戌实际上有一个样板——日本的明治维新,戊戌变革就是想原封未动搬过来,甚至皇帝的变革上谕都是按照明治维新的样式来的,康有为和梁启超呈给光绪的那些变革文件,都是从日本抄来的。包括它的官制改革、体制改革,甚至是宪法,几乎就改几个字而已。我们终于知道了,日本这样一个弹丸之国为什么这么厉害,近代中国与其几次交战都吃亏了。因为它变法了,政治推进了。日本的明治维新最重要的一个特征是它保留了皇室,我们的变革者认为这是最适合中国的,君主立宪制适不适合中国,现在暂且不考虑,那时候还没有明确君主立宪在政治体制上到底意味着什么这个层次。其实那时只不过在皇权的框架之下,引进了一些具有政治文明进步意义的做法而已。当然,那时也涉及了社会的政治权利,公民的权利,自由、平等这些理念。我想,也就仅仅是这个层面,至于国体是变成君主立宪制,还是民主立宪制,是美法式的,还是英德式的,都还没涉及。

到了辛亥革命,已经远远超出了康有为那时的层次,直接提出来要建立共和。共和是什么概念?共和制是否定帝制的,就连君主立宪制都抛弃了。这是一个最大的区别,是一个飞跃。

我个人认为,戊戌变法虽然仅仅触动了帝制一点皮毛,也是具有合理性的,因为变革需要一点点变,不能窒息变法。

我在《1901》和《1911》当中多次用“晚了”这个词。1911 年,辛亥革命爆发之前,朝廷是有强烈的变革欲望的,它已经宣布君主立宪了,已经进行了一些改革。但是已经来不及了,晚了。晚了多少呢?我大概算算,大约 30 年。

19 世纪 80 年代,正是地理大发现的时候,也就是从 15 世纪到 19 世纪。中国这个有着悠久历史的国度,最终失去了跻身世界地理大发现并随之成为世界强国的机会。要知道中国是很早就掌握了制造和驾驭舟楫技术的国家。儒家讲“闭门思过”,我们“闭门”做到了,“思过”没做到。

经济观察报:你怎么评价孙中山?

王树增:生长在中国本土的开天辟地的第一人。我说的开天辟地,并不是指他做了什么惊天动地的事情。说实在的,辛亥革命前,中国发生的很多重大事件与他没有关联。他远离祖国长达 16 年之久。他是清廷的通缉犯,到他再次踏上中国的土地时,大清帝制已经倾覆。但是,我说的开天辟地,是因为他从一开始就抱定了要推翻千年帝制的政治理想,这在他那个人人称臣的年代是不得了的事情。我们主张变化,主张君主立宪已经很不得了了。孙中山连这个都不能容忍,他要建立共和国,他的向往是美法式的、彻底的共和,而且至死不渝,从来没动摇过,这是他成为伟大人物的重要原因。

虽然历史证明,他在很多时候不合时宜,但是要知道,英雄就是不合时宜的人。而孙中山的不合时宜已经到了登峰造极的地步。他提出的理念、运用的手段,以及张扬的理想都是超越式的。他超出了当时普通中国人的认知能力以及行动能力。有人说他是孙大炮,有人说他是孙疯子,就是因为他在思维上特立独行。他是从世界政治文明历史大势当中选择的一个非常光明的前景,他给中国人画了一个蓝图,这个蓝图不荒诞,不是理想国,也不是乌托邦。至于说超前了,那是另外一回事。这样的这个人,拿我们现在的话来讲是一根筋。但我认为成大事者必然是一根筋。

经济观察报:这段历史给我们现在的经验和教训是什么?

王树增:经济和政治是国家发展的两个轮子,缺一不可。它要求执政者不停地打开思路,不停地敢于否定自己,敢于反省自己,以谋取这个民族的光辉未来。变是世界万物生存生长的根本。历史的经验证明,从来守业都是在创业中完成的。中国历史上任何一次变革都是渐进的。虽然渐进意味着一个过程,但机不可失,时不再来。

经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.30
编辑:林密 e-mail: linmi@eeo.com.cn 美编:周青

完整的巴赞

■ 王小鲁 / 文

美国电影学家达德利·安德鲁所著的《巴赞传》终于在国内翻译出版了。原著最早出版于 1977 年。巴赞是法国著名的电影理论家，他在中国电影界开始成为一个热烈的话题，其实是在 1978 年到 1979 年间。此后数年，他对中国电影产生了直接的影响。为什么此书当时没有被引进，穿越了翻译之风热烈的上世纪八九十年代，仍然没能在国内出版？据校译和主编本书的单万里先生对笔者讲，是因为翻译本书的难度实在太大了。要揭示理论家巴赞的精神结构，需要艰深的思考。本书作者写作此书时才 32 岁，但是为了进入巴赞的世界，他翻阅的资料之多，考察的范围人之广都令人敬佩。安德鲁不满足于人生现场的趣味性描绘，他选择了更具有挑战性的方式。

巴赞自幼喜欢两栖动物，家里豢养着蛇、蜥蜴甚至鳄鱼。作者从这些细节上去理解巴赞的人格构成，并将它与巴赞未来的理论方向联系在一起。巴赞小时候，周围是由动物、岩石形成的富有原始力量和灵感的氛围，安德鲁认为这与后来巴赞喜欢意大利新现实主义电影有一定的关系。新现实主义电影的剧情里，经常出现因果链条之外的“偶然性”段落，这正契合了巴赞的性情。所以后来那个发生于意大利的电影流派是因为一个法国人而获得了广泛的世界声誉，巴赞也因此成为威尼斯电影节的座上宾，而在法国本土的戛纳电影节，他却经常遭到冷落。看来，安德鲁力图寻求巴赞早期生活与未来思想的某种统一性。如何在充满曲折和细微变动的人类生活中准确描绘两者的联系，这是一个困难的工作。

现如今，在大众媒体上讲述巴赞，一般都会从巴赞与导演特吕弗之间的关系讲起，前者是后者的养父。特吕弗 16 岁那一年他们在电影俱乐部相识，后来特吕弗犯了罪，生身父亲正在协助有关人员找他并打算把他关起来，这时候巴赞出面积极营救。再后来特吕弗在被送往印度参军的时候忽然逃跑，巴赞劝特吕弗到医院去躲一段时间。但特吕弗在被送往德国参军之前，又一次逃跑，巴赞夫妇又一次去营救。在本书的序言里，特吕弗说他到死都不明白巴赞夫妇为什么对他这么好。特吕弗住进巴赞的家里，每天进行着无休无止的关于电影的谈话，这些谈话显然启发了他。从某种程度上说，特吕弗是巴赞制造的一颗投向法国传统电影界的炸弹。他发表了很多激进的文章，对法国的优质电影进行了富有成效的攻击。当然特吕弗的自我非常强大，巴赞并不能左右他。巴赞只能不时地提醒他，他所攻击的某些电影并不像他说的那么差。

这些趣闻逸事我们已经知道的够多了，深入了解巴赞与中国电影的关系也许更有意义。这必须再从 1978 年讲起。对于中国电影来说，有两个西方电影理论家影响最大：一个是苏联蒙太奇学派的爱森斯坦，另一个就是巴赞。1949 年后，苏联对中国的影响是全面的，无论是经济组织模式还是电影创作方法。蒙太奇本有“组合”之意，蒙太奇学派总的来说更注重组合——剪辑的力量，注重相邻的两个镜头对比、碰撞产生超出于两个镜头本身的含义。这是一种积极的蒙太奇方式。还有另外一种蒙太奇模式是“消解的蒙太奇”，它只是将一个场景和另外一个场景按时间顺序或事物本身的发展逻辑连接起来。前者在电影中制造了 A× B 的效果，后者则仅仅是 A+B 的效果。

很明显，巴赞只认同后者，那种不“强行解释事物”的连接镜头的方式。那种过分积极的蒙太奇（比如理性蒙太奇）作为一种电影方式适合于政论式的电影，这个方法既适合被一些有着自信的政治理念的艺术家使用，也容易被一些雄心勃勃的政治家所利用。在后者主导的文化氛围里，电影不仅不尊重单个镜头内部含义的自足性，更不尊重作为电影素材的社会人生的根本真实性，但他们仍然将自己的文艺称为“现实主义”的。对中国来说，尤其是文革电影当中，“真实”已经事实上被“主题先行”的倾向彻底掩埋了。

巴赞的理论经常被称为长镜头理论、场面调度理论或者说景深理论。这都是简化的说法，但是长镜头、景深调度是巴赞所大力提倡的电影手段。巴赞认为电影的本质就是要捕捉完整的现实，摄影作为一种技术手段使电影的真实性得到了根本的保证。绘画需要调色、构图和人手的参与，音乐是艺术家在编曲并由人演奏出来，而电影镜头下的事物则几乎不依靠人手，排除了人为的痕迹，只需要开机，就可以摄取事物——这种理论用来针对纪录片似乎更为合适。在电影发明前，一切艺术都是表现主义的，唯有电影，是可能完整复制现实的。当然这只是从技术上来讲。

> 电影始终引导我们去理解我们自身和我们的生活方式，电影决不能被迫去制造政治影像

其实在强调电影的技术复制能力之外，人道思想是其理论的另外一个要求。不过这种人道思想是在对这种电影技术手法的严谨使用上来保证的。长镜头和景深镜头（这种镜头的内部纵深各处焦点都是清楚的，避免远虚近实或者其他选焦镜头）保证了时间的连续性和空间的完整性。显然，这种理论与蒙太奇的那种操纵镜头进而操纵事实的电影方法相对立。巴赞的理论在国内被翻译为“纪实理论”，这种理论从上世纪 70 年代末开始，影响了中国 30 余年。虽然这理论很早就被指责为是一种“技术进步主义”，但是他的观点将永远具有价值，因为他提出的不仅仅是一种使用技术的原则，还深度阐释了一种值得鼓励的艺术方向。

文革结束后，新思想萌芽。饱受文革之苦的电影人开始反思。他们要制作具有新形态和新思想的电影，他们需要武器，这个时候就发现了“巴赞”。第四代电影人在 1978 年后登场，他们的青春在文革中被耽误了，他们有愤怒和变革的理由，也有千言万语要倾诉，但是他们经历了太多政治运动的狂风骤雨，他们虽然是反思者，但是被历史塑造的精神尺寸使他们的主体性以及胆量都有欠缺，或者说当时的社会条件下他们只能做有限的“革命”。于是他们在创作中借鉴了巴赞，也对巴赞的理论做了某种削减。事实上，他们在当时很少读到巴赞的原文，他们更多是想当然地对一些“传闻”式的知识，做了变通式的运用。第四代导演郑洞天说，巴赞当时对他们来说，其作为一种氛围的意义远远大于作为某种确切知识的意义。1978 年后的中国电影史上一直存有一桩公案，那就是对巴赞的误读。直到今天，误读巴赞的论题还时常出现在某些专业的讨论里。

最早谈到“误读巴赞”的是戴锦华教授。她认为当时电影人选择巴赞，是因为巴赞的现实主义理论和国内一直强调的现实主义之间具有表面的一致性——即使是文革的时候，权力者也在强调现实主义，比如革命现实主义。所以使用巴赞理论，可以减少政治的风险。另外，它显然是一种非常注重电影本体和电影形式的理论，是把电影当作电影来谈。这对于清洗国内那种把电影不当电影而当作政治喇叭的做法显然是有益处的。但是戴锦华指出，第四代对于巴赞理论是有选择的使用，是置形式于内容之上。巴赞理论将电影镜头摄取的一切当做“事物本身”来看待，电影镜头如透明的窗子，我们通过它来看世界，而第四代导演只是把巴赞的窗子制作成一个挂在墙壁上的“画框”，它很精美，富于诗意，但是却并没有达到巴赞所要求的真实性。

在一篇叫《斜塔：重读第四代》的文章里，戴锦华以此表达对第四代导演创作的质疑。反思文革、悼念青春一度是第四代导演的电影母体，但是戴锦华认为他们对于文革的反思是非常有限的，他们以一种反思的态度去揭露历史，事实上却同时在隐瞒历史。戴锦华早期的这篇大量使用比喻修辞的文章今天看来有点矫揉造作，但仍然不失洞见。她指出第四代反思文革的电影比如《天云山传奇》、《巴山夜雨》、《青春祭》都把文革中的迫害者处理为一种缺席的力量，甚至是无人格的力量。比如《青春祭》中插队知青只是死于一场泥石流，这个泥石流当然有隐喻的色彩，在叙事上是成立的，但是它却回避了造成“青春之死”的真正力量，从而无法实现巴赞现实主义的要求。



巴赞 本报资料室

另外一个撰文指称“误读巴赞”的是郝建教授。他认为国人有意无意地把巴赞对美国类型电影的研究与对西部片的喜爱忽略掉了。而巴赞对美国电影的喜爱本来可以平衡国内对长镜头理论的偏执性理解。国内于 1986 年翻译出版了《电影是什么》一书，收集巴赞的 27 篇论文，其实据说巴赞一生写评论 2000 余篇。我们只见到了其中的百分之一，尚且有如此争论，如果把视野扩大，一定会发现更多的削减。当然我们也不提倡原教旨主义，在有限的阅读中发现的一切也是富有意义的，也很少有人能把 2000 多篇论文全部研读。

不过这本《巴赞传》是扩大视野的方便的途径。阅读此书后我发现，国内对巴赞的理论引进本身就是有策略性的选择，有着某种政治的考量。《电影是什么》一书所选择的论文的讨论对象，多是具有左翼倾向的电影。但巴赞对苏联电影的严厉的批评，我们却一直无从了解。此书中虽然有反对苏联蒙太奇的叙述，但多停留在形式美学或更高扬的形上层面，从政治电影与电影政治的角度考虑的，很少。《巴赞传》里讲到，巴赞在 1950 年写作的《苏联电影中的斯大林神话》一直是巴赞流传最广、争论最热烈的文章。这篇文章放在 1978 年后的中国显然具有更直接的现实意义，但直到今天，此文在中国也鲜为人知。

“巴赞对斯大林的攻击清清白白地开始了，犹如电影史上的一次演习。他注意到，只有苏联才拍摄关于活人和最近事件的史诗片。”他提到了三部赞美斯大林的电影。一般的史诗片是表现久远年代的题材，但苏联为活着的领导拍摄史诗片，的确是一大创造。“必须找到演员扮演那些仍然在世的英雄人物。”巴赞指出这种将个人的地位写入历史的做法，其实根本上是与苏联信奉的马克思主义相矛盾的。巴赞宁愿喜欢美国电影也不喜欢苏联电影，他认为美国电影至少通过票房获得公众的认证，在苏联则是所有影片都向公众放映，公众只有无条件地接受。

本文引起法国共产党的强烈不满，在中国颇具影响力的萨杜尔是法共在电影界的代言人，他立即撰文予以反击。事实上，巴赞的这些言论对于上世纪 70 年代末的中国电影文化有着很强的针对性，对于上世纪 80 年代 90 年代乃至今天的中国电影，仍然有参照的价值。有很多主旋律电影为在世的领导树碑立传，这种文化的献媚我们早已司空见惯。

巴赞的政治态度一直被法国知识分子诟病。有人批评他的电影评论是形式主义的。但这个批评是错误的。他们其实希望巴赞能够做一些政治表态，希望他更直接的支持共产党。但是巴赞总是赋予经验和艺术以优先权。其实对于电影介入政治的责任，巴赞并没有否认。只是他不屑于那种紧迫的直接的政治，而是倾心于一种缓慢的政治。“电影始终引导我们去理解我们自身和我们的生活方式，电影决不能被迫去制造政治影像。”也许与他的政治态度有关，上世纪 60 年代后巴赞在法国受到冷落。而为巴赞立传的任务竟然由一个美国人完成，据说安德鲁的《巴赞传》成书后，法国知识界觉得很没面子，而安德鲁却因为本书获得了法国的骑士勋章。

以上只论述了巴赞的一个侧面以及《巴赞传》的一小部分。《巴赞传》被称为多年来“唯一准确而深刻描述巴赞形象的著作”。我们读巴赞的文章会觉得其行文清晰，用词准确而气息温暖，内里有一种难以明辨其来源的底气。他的对电影语言进化的信念，他认为电影本质乃复制、保存事物从而留住时间的文化阐释，都让人觉得神秘而自信。安德鲁则描述了巴赞天主教人道主义的背景、他与早期教育以及哲学学习的关系，这让我们看到巴赞精神底蕴的来源。巴赞不仅仅是研究电影本体的理论家，也同时是一个卓越的影评人，他在对具体影片的评论中贯穿了自己的本体理论。

同一时期的理论家克拉考尔与巴赞一样是阐释纪录主义电影美学的大家，但克拉考尔的电影理论是坐在图书馆里写出来的，巴赞却是在富有活力的实践和交流中完成了他的大部分写作。本书描述了巴赞对电影的激情：正是在他的不倦的鼓动下，法国电影俱乐部才风行起来。他的文章、讲座和俱乐部放映使电影在法国变得越来越重要，人们开始认真对待电影这种艺术方式。

我们甚至可以说，巴赞是改变了世界电影格局的人。巴赞曾帮德国建立电影俱乐部，而对意大利导演罗西里尼、德·西卡建立世界影响起了非凡的作用。而他和他的后继者对于“作者电影”的推动在欧洲提高了电影导演的地位，开始把导演当作一个真正的艺术家来对待。而之后他们还非常高调的把作者论带到美国并对美国的一些导演进行了认证，约翰·福特、希区柯克在他们的推崇下才获得了作为艺术家的地位的。巴赞 1958 年去世，享年仅 40 岁。他去世那一天，特吕弗的《四百下》才开机。但是此后汹涌澎湃的新浪潮显然是巴赞的遗腹子。而新浪潮又对美国新好莱坞电影产生了直接的影响。

考察世界电影史可以看到，电影这种艺术种类在 20 世纪初还被人歧视，电影地位的广泛提高与作者电影、艺术电影的发展密切相关。上文所提到的作者电影，从某个角度来说是独立电影的同义词。它其实是强调电影作者的独立个性在电影中的价值。巴赞积极鼓吹这种电影，也曾在法国建立了一个独立电影节。此后多年，这种电影在全世界范围内得到认可并成为一种值得追求的文化事业。巴赞和他的弟子所行的一切，为致力于独立表达的电影行动提供了永恒的精神源泉。在今日的中国，就存在很多有“巴赞情结”的电影人。



《巴赞传》
(美)达德利·安德鲁著
张田 张立译
新星出版社
2011 年 4 月第一版



《巴赞论卓别林》
(法)安德烈·巴赞 著
吴蕙仪 译
上海人民出版社
2008 年 9 月 1 日第一版



《电影是什么》
(法)安德烈·巴赞 著
崔君衍 译
文化艺术出版社
2008 年 11 月 1 日第一版



“很不革命”的辛亥革命

■ 张耀杰 / 文

美籍汉学家周锡金，在他写于1971年的博士论文《改良与革命:辛亥革命在两湖》中,给出了“在许多方面,1911年的革命，是一个很不革命的革命”的学术判断。可惜的是,他并没有就这一判断进行充分论述。供职于中国社会科学院近代史所的马勇，也许没有读过周锡金的研究成果;但是,他在新书《1911年中国大革命》中别开生面地叙述描绘的,恰恰是辛亥革命期间“很不革命”的另一面。

满清王朝的尊严与潇洒

“一个王朝的尊严与潇洒”,是《1911年中国大革命》的最后一个章节的小标题。按照马勇的说法,“开创一个王朝不容易，结束一个王朝也很难”。

1912年2月1日,隆裕皇太后主持召集近支王公及国务大臣御前会议，讨论的结果是颁布召开国民会议、君主不得干预国政的谕旨。2月3日，皇太后对两天前的决定再作让步,责成袁世凯与民军全权商酌议和条件,奏明请旨。袁世凯当天与南方议和总代表伍廷芳取得联系,按照先前的谈判结果,提出一个综合性的清帝退位条件:甲,关于大清皇帝优礼之条件九款;乙,关于皇族待遇之条件四款;丙,关于满蒙回族各族待遇之条件七款。

伍廷芳收到来电后，于4日下午与唐绍仪、汪精卫一道前往南京通报情况。当天晚上,孙中山召集中华民国临时政府各部总次长在总统府展开讨论。5日上午,南京临时参议院开议优待清室各条件,将《关于大清皇帝优礼之条件》改作《关于清帝逊位后优待之条件》,删去“大清皇帝有大典礼,国民得以称庆”等项条款。

2月6日,伍廷芳将这个修正案电告袁世凯。袁世凯立即委派梁士诒进宫觐见隆裕皇太后。皇太后依然坚持保留“大清皇帝尊号相承不替”等三项条件,并且拒绝采用“逊位”二字。

2月9日，伍廷芳代表南京临时政府将清帝退位条件最后修正案电达袁世凯。张謇在密电中劝告袁世凯说,南方最后修正案中之所以同意优待条款,主要是因为条款中采用“辞位”替代了“逊位”。这两个字的代价不可估量,这是南方革命党人同意妥协的前提和根本。

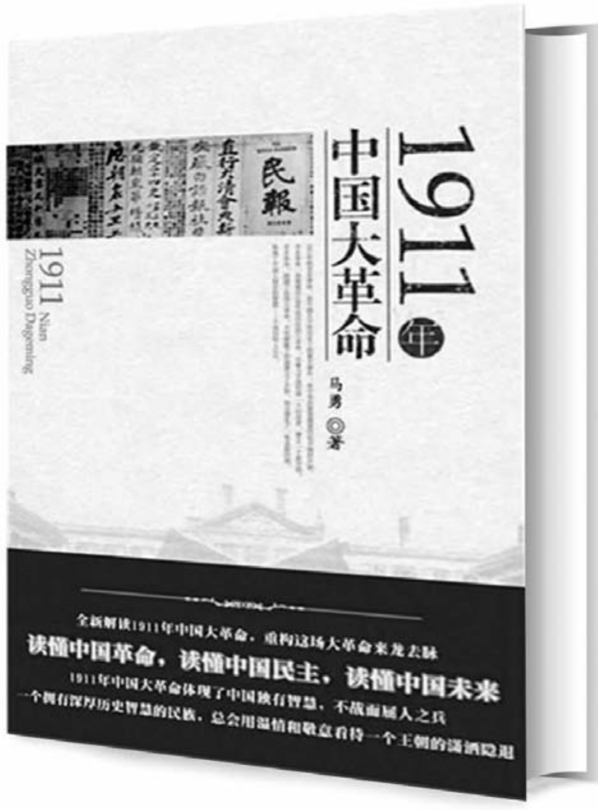
2月10日,袁世凯召集内阁各部大臣及近支王公会议，坦诚表明自己的妥协立场，以为在能让则让的原则下接受和平,对朝廷对国家都有益处。

2月12日,也就是辛亥年十二月二十五日，隆裕皇太后连发三道诏书:一为清帝退位诏;二为公布优待条例诏;三为劝谕臣民诏。至此,维持了268年的满清王朝正式终结,辛亥革命取得初步胜利。

作为总结，马勇写道:“辛亥革命之所以能够从一个武装暴动转化为一场和平的权力交接，不能不说是当时各大政治势力以大局为重,以国家民族的根本利益为重。清廷、清政府、革命党、立宪党人和袁世凯以及他的那些北洋将领，各方政治势力不论拥有怎样的力量，他们都没有在这场大危机关头执意诉诸武力,而是坚持谈判,各自让步,从民族大义、国家前途着眼,退一步海阔天空。……后世中国人应该将这些和平的权力转移的历史过程铭记心头，以温情和敬意去看待一个王朝一个帝国的消失。”

在刊登于2011年3月16日《中华读书报》的访谈录《应重新建构我们的问题意识》中,马勇进一步表示说:“最近两年出版的小本子很多,因为我在做这方面的研究,所以每出来一本都会去买，感觉很多作品很草率,这大概和出版界热衷于炒作的风气有关。这些书只是讲一些历史的细枝末节，算不上辛亥革命研究的主流。……我们应该转化一种视角,从现代化的视角、人民本位的立场去回看这一段历史,这样,我们可能有另一种不同的观感,从而更接近于历史真实。”

但是，历史毕竟是一门引经据典、实事求是的苦学问。历史学家对于历史事实的温情和敬意，以及由此而来的问题意识，必须落实到由



《1911年中国大革命》
社会科学文献出版社
马勇 / 著
2011年5月
39元

“一些历史的细枝末节”构成的事实链条。不在史料的发掘与考证方面付出一些笨功夫,是很容易犯下“差之毫厘,谬以千里”的低级错误的。正是由于在构成事实链条的“一些历史的细枝末节”方面存在牵一发而动全身的严重硬伤，马勇在开创辛亥革命研究新局面的同时，也表现出通俗有余而专业不足的整体偏差;以至于把多元共和、暗潮涌动的辛亥革命，高调美化成为一团和气的廉价喜剧。

辛亥革命的选择性共和

据该书第八章介绍,“武昌起义爆发时，李燮和正在老家湖南安化,稍后他接受湖北军政府委派,以‘长江下游招讨使’的名义,率领三十多名敢死队队员奔赴上海,希望以声东击西战术在东部、长江中下游发动,以减轻武昌方面的压力。……但是不管怎么说,李燮和与光复会对于上海而言,毕竟是一种外来力量,强龙压不住地头蛇。”在这段文字中,至少存在两处严重硬伤。

其一，李燮和是在武昌首义还没有爆发的10月6日——也就是农历辛亥年的中秋节——离开武昌前往上海的。他与几天后才宣告成立的鄂军都督府及都督黎元洪之间,并不存在委派与被委派的关系。所谓“长江下游招讨使”，一方面是出于李燮和本人兵不厌诈的虚张声势;另一方面是出于100年来以讹传讹的历史叙述。

> 今年是辛亥革命100周年，走向共和已经成为辛亥革命百年纪念的一种主旋律，马勇的《1911年中国大革命》,就是这种主旋律的集中表现。只是书中的相关论述，明显忽略了这样一个负面事实……

其二,1904年11月，光复会由蔡元培、陶成章、章太炎、龚宝铨等人成立于上海新闻路仁和里。陈其美以同盟会员的身份在上海开展活动,是1908年春天的事情。同盟会方面的浙江湖州人陈其美,与光复会方面的浙江绍兴人陶成章和湖南安化(今涟源市)人李燮和一样,相对于李平书、李英石等上海土著来说都是“外来力量”。李燮和与陈其美之间,并不存在“强龙压不住地头蛇”的关系。

龚翼星于1913年12月根据李燮和的口述记录整理的《光复军志》介绍说,1911年11月4日上午,李燮和统率军警、商团以及主要由学生和会党成员组织的敢死队,经过十多个小时的攻坚战，成功占领江南制造局；从而在胜利光复上海城区的同时,解救了前一天被制造局守军扣押捆绑的陈其美。11月7日,在李燮和已经被推举为军政府临时总司令的情况下,“有业报者十余人,集于海防厅,议举都督,燮和部属惟章豹文知之,驰往,则见一人手叉药弹,呼曰:‘今日事已属某君,有异议者,即以此击之。’豹文趋出。”

“业报者”,指的是上海同盟会机关报刊《民立报》的出资人沈缦云和编辑记者陈其美、吴忠信等人。以“手叉药弹”之类恐怖暴力手段拥护陈其美出任沪军都督的,是会党首领刘福彪、王金发等人。据比陈其美(英士)还要年轻一岁的他的表叔、同盟会员杨谱笙介绍,“当时多数人推举都督的对象是李英石。起义前大家原有‘谁先入咸阳谁尊王’(指刘邦、项羽故事)的想法,而李燮和首先光复吴淞、闸北,因此又多瞩目李燮和。如果没有李燮和插一脚,就可能推英石当都督。”

沪军都督陈其美上任之后,既与上海本地的实力派人物李平书、李英石等人实现了军政分权意义上的共存共和,也与上海租界的外国统治者实现了国际外交意义上的共存共和。但是,名字与谐和谐音的光复会领导人李燮和,却被陈其美强行排斥出了上海城区。对于光复会的另一位领导人陶成章,陈其美干脆派遣蒋介石等人直接采取了暗杀行动。

今年是辛亥革命100周年,走向共和已经成为辛亥革命百年纪念的一种主旋律,马勇的《1911年中国大革命》,就是这种主旋律的集中表现。只是书中的相关论述,明显忽略了这样一个负面事实:基于以人为本的科学发展观来反思辛亥革命,同盟会方面的沪军都督陈其美一派人,其实是通过恐怖暴力手段有选择地走向共和甚至于败坏共和的。共同发动武昌首义的以湖北人为主体的共进会,与以湖南人为主体的文学社之间,也在进行着同样性质的残酷斗争、自相残杀。假如不把这些历史当事人所表现出的历史局限性阐述明白;辛亥革命之后接连不断的国内乱相,就无法得到合理的解释。

以讹传讹的片面采信

同样是在该书第八章中,另有关于庄蕴宽的片面介绍:“上海光复后,当地名流如张謇、汤寿潜、赵凤昌等人就推庄蕴宽前往湖北,……上海方面邀请黄兴还有一个不便对黎元洪说明的理由,即上海方面认为,黎元洪是武昌起义的革命党人所拥戴出来的,不是真正的革命党领袖,而孙中山还在国外未回来,现在只有黄兴是国内唯一的革命领袖,应该负起领导全国革命的责任,到上海去统帅江浙军队攻克南京,在南京组织全国军政统一机构,继续北伐,完成革命事业。”

诸如此类片面采信、以讹传讹的历史叙述，在最近重新出版的章开沅、林增平主编《辛亥革命史》,和冯天瑜、张笃勤著《辛亥首义史》等一系列史学著作中普遍存在。这种说法的唯一依据,是黄兴当年的参谋长李书城严重失实的回忆文章《辛亥前后黄克强先生的革命活动》。

庄蕴宽乘船离开上海前往武汉的准确时间,是农历辛亥年的9月22日下午,也就是公元1911年11月12日;而不是冯天瑜、张笃勤著《辛亥首义史》排列的11月22日。在11月13日下午致赵凤昌信中,自号南华的庄蕴宽写道:“惜阴先生惠鉴:别后于晚二时登轮,顷已过澄江,近北固矣。想啬公同侯梧冈行否?诸公犹在总会商进行之事,恨不与闻之。”

这里的“北固”,指的是镇江东侧的北固山。“啬公”指的是张謇,字季直,号啬庵。“梧冈”是浙江代表姚桐豫的字号。在庄蕴宽离开上海的11月12日,江苏都督代表雷奋、沈恩孚和浙江都督代表姚桐豫、高尔登,以上海西门江苏教育总会为通信处,联名通电各省都督府和咨议局,倡议已经光复的14省,“各派代表仿美国独立后第一、二次会议,速筹结合。……结合之地,一时以上海为便,现由江苏、浙江两省共同发起临时国会,派奋等莅沪专候各省公议,并公推伍廷芳、温宗尧二君为临时外交代表,……”

庄蕴宽抵达武汉后,张謇等人在寄给他的密信中写道:“接粤都督胡复电开:养电悉。武昌亦请派员赴鄂,会商统一法，尊处是否另是一事,乞即示,俾派员莅会。又沪都督陈其美致各省漾电称:接湖北黎都督、镇江林都督专电,谓上海交通较便,组织机关用为开会之地,急当照办,请各省公举代表，迅赴上海公开大会,议建临时政府,总持一切,以立国基而定大局云云。两电有异同,謇等意政府设鄂、议会设沪,请迅商鄂军确定办法,设法电示。如同意,请速派代表。”

这里的“养电”,指的是广东都督胡汉民11月22日的回电。“漾电”指的是沪都督陈其美的公开通电。庄蕴宽作为聚集上海的各省立宪派的代表人物，甘冒战火来到湖北的第一目标,是与黎元洪、黄兴等人协商中华民国“政府设鄂、议会设沪”的整体框架,而不是李书城所说请黄兴“负起领导革命的责任,到上海去统率江、浙军队攻克南京”。现代宪政民主制度的第一法理，是权为民所赋的程序正义。立宪派人士庄蕴宽无论如何不会撇开江浙联军方面德高望重的程德全、徐绍桢等人，私自赋予革命党人黄兴统率江浙军队的最高指挥权。

马勇该书中最为混乱离奇的常识性错误,是第十章关于洪述祖的介绍文字:“至于赵凤昌与袁世凯之间,还有一层过去不太知道或不太被重视的关系。赵凤昌的妻弟洪述祖,据说洪述祖还有一个胞妹又是袁世凯最为宠爱的姨太。”

书中为此事提供的文字证据,是十分薄弱并且明显误读的一段话:“在赵凤昌所保留的历史文件中,还有一份洪述祖在北京致赵凤昌的密函,从这个密函看,洪述祖很亲切地称呼赵凤昌为‘竹哥’为‘吾哥’,因为赵凤昌的太太就是洪家人,据说就是洪述祖的姐姐；称袁世凯为项城,称唐绍仪为少川,称庆亲王为‘老庆’,称摄政王为载沣，称徐世昌为菊人,其亲疏远近分明。”

这里所谓的密函，是直隶候补道兼矿物局总办洪述祖,于1911年11月21日从天津写给赵凤昌的一封密信，其中通报了袁世凯进京组阁以及唐绍仪南下议和的相关情况。根据密信中的介绍,洪述祖擅自替朝廷草拟的一份诏书，是通过唐绍仪(少川)等人辗转递交给最高层的袁世凯、奕劻、徐世昌、载沣等人的。洪述祖与袁世凯等人之间,显然没有直接沟通的信息渠道。据同时代的钱听涛介绍，赵凤昌的元配夫人洪元,生一女名汝欢,又名志仁,长大后嫁给苏州人潘一山。继配夫人周南,广东人,生女汝和,又名志道,后来成为杨杏佛的妻子。生男赵尊岳,原名汝乐,字叔雍。据赵尊岳回忆，赵凤昌与庄蕴宽之间是“乡人”关系。至于赵凤昌的元配夫人洪元，到底是洪述祖的同胞姐姐还是同宗堂姐，笔者迄今没有看到第一手的确切记载。在袁世凯有据可查的一妻九妾中，从来没有姓洪的姨太。洪氏姨太其实是许指严、蔡寄鸥、蔡东藩、陶菊隐等人,采用道听途说、以讹传讹的小说笔法虚构捏造的一个文学形象。马勇在历史叙述中竟然据此写出“赵凤昌不仅与武汉方面有着他人无法比拟的亲密关系，就凭他与袁世凯这种一肩挑的关系，又有他们的小舅子洪述祖从中穿梭,所谓南北和谈,还不就是赵凤昌、袁世凯他们自己家的事吗?”之类的无稽之谈,无论如何都是对于广大读者的低级误导。

总而言之,出于对李书城等人的片面回忆,以及许指严、蔡寄鸥、蔡东藩、陶菊隐等人莫须有的文学虚构的片面采信,马勇在别开生面地叙述论证辛亥革命“很不革命”地走向共和的同时;却又陷入了片面美化甚至于以讹传讹的另一种误区。

全球化与专业化的
华文财经传媒

《经济观察报》秉承“理性、建设性”理念，服务于商业、财经的中高层决策人士及政府和知识界人士，为他们提供新兴的、行动能力强的价值观和生活方式。



欢迎订阅2011年《经济观察报》，全年订阅价格132元
各地邮局均可订阅，邮发代号23-327
征订电话：11185
报社咨询电话：010-64209022-1175
书评增刊每月出版一期，订阅用户专享。

理性，建设性
经济观察报
The Economic Observer



编辑：刘彤 e-mail:liutong@eeo.com.cn | 美编：刘敏

我在伊顿当老师
伊顿不能显示自己的贵族化，而是必须有所建树 55

欧冠属于谁 57
5月29日凌晨的比赛是本年度最重要的赛事，没有之一

一头猪有四条腿 58
金华、云南、帕尔玛和西班牙火腿的故事

人人都有皇帝梦 60
梦发起来，就是3.7亿定锤的齐白石画作







上学记

选择海淀的重点学校，抑或选择顺义的国际学校，是很多有条件家庭慎重考虑的结果。两种不同的教学理念，必然会导致不同的价值取向和人生规划

■ 张静 / 文

重点学校

小北妈快愁死了。小北的成绩在班上倒着数，他上所有课时都花在画小人上，作业本上、课本上、课桌上密密麻麻地画满了各种卡通人物，但教美术的老师看过后，并没觉得小北是绘画奇才，这不过是一个爱幻想又精力不集中的儿童随意涂鸦而已。而回到家，小北似乎全部时间除了花在小区里奔跑追打外，就是玩电脑游戏。

小北在北京海淀区的一所重点小学上三年级。当初为了上这所重点小学，他父母掏了6万元赞助费。其实，小北家门口有另一所重点小学，过了马路就到，而且小北家的小区正好划在片里，但这所学校比起他现在所上的重点学校差一个档次，小北妈毫不犹豫地掏钱上了那所稍远又贵的小学。因为那是一所素质教育学校，适合小北这样不爱学习的孩子。

素质教育学校的课业负担比传统的应试学校减轻不少。比如作业少，清明、中秋之类的假期比其他学校多倒休一两天，体育美术等课程相对较多，考试题相对开放等。上了一段时间，小北妈和很多家长敏感地意识到，小学这么快乐地混过去了，中学怎么办？小北妈接收到的信息都是：素质教育学校的学生成绩低于传统应试教育学校。与其他妈妈们仔细分析后发现，海淀区实行素质教育的大多是大学的附小，学生多数作为子弟可以直升大学附中，不用承受社会上普遍的小升初压力。但小北不是教工子弟，无法直接进入大学附中，想取得好成绩，还是得靠大量报补习班。这样一来，素质教育成了一句空话，甚至加重了孩子和家长的负担。因为本来传统应试学校里由老师承担的课内部分，都转嫁到家长和孩子的课外来了。

于是小北妈给小北报了三个课外班，一个奥数，一个作文，一个英语口语。周六一上午，都在课外班上混，小北继续画他的小人儿。而周六下午的外教口语课，他则兴趣盎然，因为那课实际是一个外国小伙子带着他们玩手工。

补习班就在小区门口，所以周末的时候，小北妈在家睡懒觉，小北自己去上课。

学校和补习班又近又好又多，住在海淀，尤其是住在中关村的万柳地区，对于小北妈，图的就是这里的教育资源。小北父母都是北大毕业，靠知识致富，对海淀有特殊情感。万柳这巴掌大不过五六个楼盘的地界，就有两所市重点小学和一所重点中学，补习机构有十多所，而两三站公共汽车的距离，就是海淀区最著名的重点中学，如人大附中、北大附中、101中。小北家小区不过1000户人家，却有一家双语、一家纯外教幼儿园，而

> 为了从重点学校转入国际学校，小北的家也从海淀搬到望京，小北妈觉得，孩子快乐健壮起来，总是好的

小区门口，那所重点小学的隔壁，则在兴建巨人学校的双语幼儿园，9月开张。这三家幼儿园每月的托儿费均在5000元左右，居然爆满。

可以说，当别的区域的孩子都在为上学奔波苦恼时，小北却几乎在家门口，就享受到从幼儿园到高中毕业，包括假期实习班的所有重点学校。万柳一直处在北京房价的一线，卖的主要就是学区房概念。在万柳，开个咖啡馆、饭馆、画廊之类，坚持不下去，一旦改弦更张成地产中介或者补习学校，赚钱绝无问题。地产中介和补习学校，成了这一带的日常风景。

然而父母眼中教育机构众多的优势却成了眼中的恶梦，每次小北走过补习学校门口，都下意识加快了脚步。

搬家

才四年级，小北的成绩已经很吃力。别的孩子热衷于报名占坑，开始漫长的小升初备战，小北妈决定转学，转到国际学校。

小北妈联系到的是顺义的ISB（International School Beijing）国际学校，也就是人们日常所说的英国学校。

中国法律规定，中国境内的国际学校不允许招收中国籍学生，小北一家其实早就移民加拿大，蹲完移民监后，全家一起回国。当时小北只有五六岁。决定全家一起回国的原因，一是他们认定一家人必须在一起，不能分离，二是想趁小北年纪小，学好中文。所以他们让小北上了国内的重点小学，而不是像大多数海归一样，上国际学校；再有，上国际学校是笔巨款，多数学生父母是外企高管，教育费用由公司支付，像小北这样由自己支付的，毕竟是少数。

因为转学，必须要搬家，不然每天从海淀赶到顺义，来回将近100公里的路途，太艰辛了。

她在望京找到一个满意的楼盘，这里离国际学校不远，当时这房子并不贵，只有200万。原房主是韩国人，因为生意不好做了，要回国，房子要赶快出手。小北妈觉得自己像买处理大白菜一样，5分钟就决定买下这套公寓。她算了一笔账，如今ISB学校一年的学费是18万左右，校车费接近1万元，需要请很多私人教练课程，上英文补习班，小北一年得花掉二三十万元。8年下来，就是200多万，万柳的房子他们不想卖，因为认定还会涨。

事实证明，小北妈的这次投资很正确。这两年赶上北京房价暴涨，多买一套公寓肯定比只有一套房子强得多。

小北妈很快把万柳的房子出租给一家山西人。山西人挖煤挣了很多钱，带着三个孩子来北京上学。一问北京哪里教育资源最好，答曰海淀，到海淀一眼就看上万柳。先租套房，然后一边慢慢找合适的买，然后再装修。这一下，怎么也得拖上个一年，所以先租套房子过吧。

山西人把三个孩子都送进人大附中，听说每个孩子交了30万元。但山西人矢口否认，说是孩子们自己考上的。小北妈不信，她太知道考进人大附中的得是多么聪慧而刻苦的孩子。他们夫妇俩都是北大毕业，但小北不过尔尔，一个山西挖煤的，初中毕业的大老粗，孩子能考进人大附中？但小北妈后来也承认，敢作敢为的煤老板，也许把聪慧顽强的DNA一点不差地传给了后代。

住到望京后，小北妈的生活起了很大变化。跟万柳相比，这里年轻的面孔多起来，穿着打扮和谈吐都变得洋气，有很多好吃的餐厅，那些连锁餐厅，明明是一样的菜单，但开到中关村，味道和人气都逊色不少。东边的地产中介少了些，补习学校几乎看不到踪影，取而代之的各种小外贸店，里面服装的尺码也小一号——在西边时，都穿得跟大妈似的，一到东边，大妈也拼命把自己往小一号里塞。总之，她觉得生活变得丰富而嘈杂起来，不那么无聊，但也不那么容易安静。

国际学校

当然，觉得变化最大的是小北。他现在不叫小北，改叫哈里。哈里本来英语就不好，现在的同学和老师全说英语，他更一句也听不懂。头几个月，几乎是坐着飞机过来的。好在用他妈的话说，是个"没心没肺"的孩子，哈里妈急得要死，他听不懂也无所谓。慢慢地能懂一点点，一个学期过去后，听说基本上没什么大问题。国际小学三四年级那点东西，很容易。至少四则运算，哈里算得比别人快得多，老师甚至还允许他们用火柴棍和计算器。难点当然是英语和人文，阅读量很大，全英文，还得不停地写paper，这是他一年以后才能胜任的功课。

▶下转55版

我们该实行每学年200天的在校日吗？

■ 叶维扬 / 文

辩论赛是国际学校常见的活动方式，学生必须自己做研究，写作辩论稿，以促使学生掌握研究能力，并形成严密的逻辑，且能在众人面前演讲辩论。这是一种综合能力训练。本文是北京德威国际学校7年级叶维扬（12岁）的一篇英文辩论辞的中译（原文为英文）。 ——编者

"我们认为中小学应该每年至少有200天的在校日"。

目前，采用美国教程的学校通常每学年的在校日为180天，每天6学时，每学年共计799学时。而其他工业化和发达国家的在校日却在200天以上，比如日本243天，韩国220天，以色列216天。在OECD接受调查的31个国家中有四分之一的国家比美国孩子要多上学一个月，而这31个国家学校的平均在校日为184天，比美国多4天，其实，就是美国拉低了这31个国家的平均在校日。世界上最聪明的5个国家是：中国、芬兰、日本、新加坡、新西兰，而美国排名在第25位。在上述5个国家中，3个国家的孩子有至少200天在校日，所有5个国家的全年在校日都在180天以上，并超过799个学时。这些例子说明学习时间越长，学习成绩更可能越好。而美国三分之一的13岁和4岁的孩子不能进行与其年龄相当的阅读，美国八年级的课程难度比其他国家要差2个年级，也支持这一论点。

除了对学习有影响的理由以外，中小学学校的建筑不应当闲置，因为多数教育性的夏令营如CTY，都是在大学校园举行。

一般讲，较富裕家庭的孩子会有条件去夏令营学习艺术或体育。如果增加在校日，较不富裕家庭的孩子（比富裕家庭的孩子的比例大）就更有条件扩大他们的知识面，为进入现实社会做好更好的准备。

另一点，随着农业国的数量减少，要求孩子给家庭帮忙的国家也随之减少，孩子做完作业后没有参加夏令营就会觉得时间难以打发而沉溺于游戏和电脑，这就对他们的身体和健康造成不利影响。19世纪因需要孩子在夏天帮助种植和收获而实行的九月学年制，难道现在还不能改吗？



12岁的叶维扬 叶维扬/供图

全年式的教育（即相对于美国的一年三学期制实行四学期制）使得学生对作为成人将要面对的全日制工作提前有了认识，也使得学生的学习更有连续性，学生不会忘掉前一年的学习，避免开学后梦魇般的第一个月。

最后一点是，调查数据显示，辍学的高中生多数在三个月的暑假后离开学校，因为暑假的三个月里没有责任或工作使得毒品和酗酒进入了他们的生活，而年纪小的孩子则沉溺于电视或电子游戏。

总之，我们相信学年应延长至200天左右，因为事实证明更长的学年会有更理想的结果和更幸福的孩子。

（曾英/译）





1 苍山学堂
2 山野间的蹦床
3 苍山学堂的孔雀

苍山学堂：教育的桃花源

■ 李黎 / 文

倘若游逸于山水之间,何以安身立命?

这个问题,除了被提出来给到苍山学堂的创办者陈阵本人,更重要的是他建在苍山洱海间的学园中,那些十多个即将来此接受“体制外教育”的孩子们,他们的未来将如何?

在人人都痛恨体制教育的今日中国,有很多向往英国夏山学校和美国瑟谷学校的家长,可毕竟只是向往的多,真的敢拿自家孩子实践的少。但是,陈阵依然选择了在云南大理洱源的苍山上,建起一座望得见洱海的学堂。苍山学堂的教育理念效仿英国夏山学校,提倡让孩子回归自然,有完美幸福的童年。在这个半山桃溪谷山庄的院落里,设着教室、办公室、图书馆、宿舍、餐厅等麻雀虽小肝胆俱全的学校设施。学堂的主体建筑边,有森林和瀑布、有小溪和小动物……全然一片自然风光。这里的课程没有学科分类,没有固定的课时安排,甚至所有的教师并非通常意义的学校老师,而是“热爱教育的成年人”。陈阵认为,这些热爱教育的成年人比那些有资质的老师更可靠。陈阵说:“孩子如果需要成年人来帮助完成自己的目标,学堂的老师将提供协助,一起探索而不是将自己的经验进行填鸭式灌输。老师的职责除了基础的知识传授,更重要的是引导孩子自己去揭示、质疑、验证。”而他对此深信不疑的是,他认为采取这样的“自然式教育”,最终建构在孩子身体和精神里的将是属于他们自己的自我和世界的真相。

陈阵的日记里,摘录了许多尼尔所著的《夏山学校》中的章节片段。夏山学校的尼尔执教 60 年,越到后来越觉得——“不干涉孩子才是最好的学校管理。”陈阵感慨说,这绝对是尼尔经年累月观察和思索得出的真知灼见。

> 在人人都痛恨体制教育的今日中国,有很多向往英国夏山学校和美国瑟谷学校的家长,可毕竟只是向往的多,真的敢拿自家孩子实践的少

那么中国的夏山是否真的能成功呢?陈阵表明自己并不是要全然照搬夏山学校的模式,但极为钦佩夏山模式缔造者尼尔的理念。于是,在这样的思维导向下,我们可以看到的苍山学堂教育计划是一种几乎让家长们瞠目结舌的“自由模式”:学堂将培养孩子自动学习的能力;采用弹性课表与混龄编组,除了基础知识的学习外,更强调情境教育;学生有机会决定自己的学习课程,学习的空间也不限于教室,甚至学生还被允许可以在不妨碍他人学习的前提下自由地在教学过程中走动;学堂的一切规则由孩子们和教职员工一起通过“自治”来制订。

而对于学堂请到的教师们,给到他们的最大自由除了教师可以自行从事实验工作,最重要的是自行负责教学,自行选择课程与教材。

这个教育桃花源的实验者,坚信在这里会有真正的自由,而且会形成真正的自律。

我问陈阵,为何可以如此肯定这样的“自然式放养”不会让孩子们放任自流前景堪忧?颇有些固执的陈阵回答:“我是土家族的孩子,小时候生活在湖北宜昌的山村中。父母当时很忙无暇顾及我们这些孩子,所以我的童年在山村中得以自由地度过,非常地快乐。我想比起很多人来说,我的童年生活质量要高得多。而且那段自由的日子完全没有给我日后的处世或工作带来任何障碍,我在北京的工作和生活可以完全达到中产阶级水平,只不过最终还是选择回到了自己渴望的理想模式。”



可是,倘若在苍山学堂的孩子们日后还是选择在城市中生活,而这种自然式教育培养的人万一不适合城市的生存怎么办? ►下转 55 版



李旻果和两个女儿　　李旻果/ 供图

不上学的孩子

■ 赵君 / 文

在中国,他们并没有像普通孩子那样,按照年龄入学接受相应的传统教育,但他们同样各自拥有一段丰富且多姿多彩的成长经历。

林妲(Linda)和宛妲(Wanda)

林妲和宛妲是马悠和李旻果的两个女儿。

马悠(Josef Margraf)是德国的生态学家。在云南西双版纳的 13 年间,他和来自云南的妻子李旻果一起坚持致力于当地热带雨林的修复和再造工作。他去世之后,李旻果和两个女儿继续着这份事业。

马悠生前不希望自己的女儿去外面的学校上学。林妲和宛妲也很少出门。因为他们信奉欧洲夏山学校的教育主张:大人只需让孩子们依自己喜欢的方式去做,照自己的能力去发展。

马悠去世后,李旻果重新考虑了两个孩子的未来。为了使孩子能够接触和了解中国的文化、学习一些基础知识,她把两个女儿送去了普洱市思茅第二小学。老大林妲读二年级,老二宛妲读一年级。

现在,两个孩子入学已经快一年了。林妲刚入学时成绩不好,也不喜欢和老师、同学交流,为此,老师们非常担心。但是,林妲用了不到三个月的时间就适应了,现在学习成绩非常好,班上的同学也很喜欢和她在一起玩。林妲的班主任赵老师将她的迅速适应归结于良好的态度,在她眼中,林妲是一个好学、有礼貌又有责任心的好学生。赵老师非常喜欢她,老二宛妲则比较调皮,她也喜欢学习,但不愿意学太多、学太累,可是如果受到夸奖,她就会很努力。李旻果对此也非常理解,她认为孩子们做事都是有自己的道理的。

彩旗

彩旗,原名魏彩绮,白族的小姑娘,是舞蹈艺术家杨丽萍的侄女。

小彩旗从两岁开始就跟着杨丽萍学习舞蹈。她在原生态歌舞剧集《云南映象》中的精彩表演曾经征服了许多观众。

杨丽萍对彩旗倾注了极大的感情和精力,并且寄予了厚望。每次说到这个孩子,杨丽萍的言语中总是透露出“很特别”的惊叹:“这个娃娃天赋、感觉太好了,是个跳舞的苗子”。更是有很多人将其视为杨丽萍的接班人。

与许多同龄的孩子相比,彩旗除了具有惊人舞蹈天赋外,还有一点不同,就是她不上学,和杨丽萍小时候一样,都是在大自然中学习和成长,接受“原生态”的教育。杨丽萍说,彩旗不喜欢说教型的教育,比较喜欢自己观察,也不喜欢约束,她也不愿小彩旗成为笼子里的“孔雀公主”。在学习方面,彩旗主要靠家人指导她自学。

郑亚旗

郑亚旗是《童话大王》的作者郑渊洁的儿子。现为北京皮皮鲁总动员文化科技有限公司董事总经理。

郑亚旗小学毕业后,厌恶学校教育方式的爸爸郑渊洁决定自己教育他。他专门为郑亚旗编撰了有趣的“童话教材”,把自己笔下的皮皮鲁、鲁西西、舒克、贝塔、罗克等五个主要人物贯穿到教材中。包括法制篇《皮皮鲁和 419 宗罪》、创新和怀疑篇《脚踏实地目空一切的贝塔》、哲学篇《鲁西西和苏格拉底对话录》、写作篇《舒克给你一支神来笔》和数理化篇《五角飞碟折腾数理化世界》等。三年之后,郑亚旗学完了中学六年的课程,从这所特殊的“学校”毕业了。

而郑渊洁的这种教子方式也受到了许多人的关注。

五彩传说

■ 实习记者 刘晓立 / 文

人们印象中的儿童合唱团都是像维也纳童声合唱团里的小大人一样,身体笔直排排站,眼睛看着同一方向,嘴张成同样大小,甚至连呼吸都是同一频率。然而,上海世博会上自然而生动的表演,让大家记住了五彩呼伦贝尔儿童合唱团这个与众不同的组合。

五彩的孩子

五彩呼伦贝尔儿童合唱团是国内第一支全部由少数民族孩子组成的合唱团。这些大部分来自呼伦贝尔草原牧场的孩子,由鄂伦春、鄂温克、达斡尔三个人口较少的民族及布里亚特、巴尔虎两个草原部落组成,这也是“五彩”的由来。他们是驯服过野马的小骑手,他们是根本不识谱的乡下孩子,他们是来自草原深处的普通牧人的后代,然而他们却可以用五种自己民族的语言演唱代代相传的童谣。

城市里的人们似乎遗忘了这个偏远的地方,从建国以后,很少有艺术院校到这里招生,唯一的文化宫只能在呼伦贝尔市海拉尔区看到。对这些张口就能唱出动人民歌的孩子来说,唱歌似乎只是一种爱好,与他们的人生没有丝毫联系。

2007 年,在“吉祥三宝”主唱乌日娜、布仁巴雅尔等民族艺术家的协助下,五彩传说的主创踏上了呼伦贝尔草原,寻找能够唱出纯真民



五彩的孩子　　受访者 / 供图

谣的孩子。团员的选拔深入偏远的旗县和牧区,通过当地民间艺人的引荐,主创终于见到了这些爱唱歌的孩子。他们想法简单,没有受过城市的污染,不会像小人精一样刻意讨好,然而一开口,便可以打动所有人。他们不认识五线谱,却可以凭借听力和记忆学会五种民族语言的歌谣,一个叫阿木日其其格的 12 岁小姑娘甚至能模仿只听过两遍的 100 多种鸟叫,而这需要运用复杂的七个声部。

“心”生态

他们没有见过钢琴,第一次在练习室听到钢琴的声音时,不少孩子被吓了一跳。他们习惯了无拘无束,不适应合唱团里的集体生活,第一批领唱巴特尔道尔吉总爱在半夜偷偷跑回家,把老师搞得团团转。他们不喜欢楼房里的局促空间,因为草原、天地才是他们的故乡。看惯了大天地,吸收了灵气的草原孩子心无杂念,有着比城市人平静许多的淡然,紧张从来不是属于他们的词汇。舞台就像是篝火旁的一块空地,孩子们无拘无束地在上面放声歌唱,无聊了便东张西望,困了便打个哈欠,好动的孩子还会追逐灯光投射在地板上的光斑。这些随性自在的举动,都成了五彩最动人的地方。

五彩的歌都是孩子们从小听着长大的,唱的都是身边的事情,最初的老师便是自己的亲人。为了保证孩子对歌曲的理解,五彩传说总导演小喆在选择民族曲目时筛掉了其中爱情的部分,同时将复杂的史诗、战争等内容交由成人表演,孩子在这里只负责他们能够驾驭的部分——童真与歌唱。

小喆在采访时说:“我们的目的是让城市人,尤其是我们这个年龄的年轻人喜欢它。城市里的人每天忙忙碌碌,已经没有了童年时期无忧无虑的感觉,我希望他们看到这些孩子的时候能够唤起童年的纯真,只是通过这些音乐感动自己,唤醒自己找回失去的一些东西。这是一种‘心’生态的理念。”

青色的大象

与一般合唱团不同的是,五彩中有一些特殊的成员,他们或许并不以唱歌见长,但他们的存在让合唱团活跃起来。

有一半鄂温克和一半鄂伦春血统的敖成是团里一眼就能被认出的孩子,这个唱功一般的小胖子在外型上就像他的大名呼和扎那(蒙古语意为“青色的大象”)一样引人注意。加入五彩时,身高 1.15 米的他已经体重 110 斤,圆滚滚的肚子和就像在纸上划了一道缝儿的眼睛是他最典型的特征。到台湾录制综艺节目《康熙来了》时,主持人小 S 也忍不住一直逗弄他。五彩刚刚成立时,为了寻找外形突出的成员,主创从淘汰名单里把他扒了出来,在演出中负责摔跤表演的环节。为了保证合唱团的歌唱水平,当时只有敖成一个人没有麦克风,但是看上去有些迟钝的敖成每次都能圆满完成他负责的特殊环节。

加入五彩仅仅一年,敖成就因为体重过重而退团,但是他的粉丝还是会去探望他,他家甚至变成了当地小有名气的景点。去年,五彩又找了一位小摔跤手,胖乎乎的苏日古格虽然没有敖成那么外形惹眼,但摔跤水平比敖成专业不少。有趣的是,入选五彩之后,要强的苏日古格为了变得更强,勤加练习,竟然迅速瘦了下来,为此还被开玩笑地要求增肥。

民族之歌

五彩呼伦贝尔合唱团里的孩子并不是完全无拘无束,小喆对他们有一个严厉的要求:保持民族特性。五彩的基地设立在海拉尔唯一的蒙语小学——呼伦小学,在平时的生活中他们被要求必须用本民族的语言进行交流,而非只在表演中使用民族语言。有人统计过,中国共有 129 种民族语言,其中 117 种处于灭亡的边缘,而五彩中三个人口较少的民族语言就在这 117 种当中。少数民族的汉化让他们逐渐遗失了祖先留给他们的宝藏,就像第一代移民欧美的中国人一样,他们的后代很多已经不会说自己民族的语言,更何况是那些老人传下来的民谣。在这样的情况下,五彩传说的存在显得格外难得。民族性是五彩的落脚点,包括后期在新疆民族文化基础上创立的五彩喀什噶尔儿童合唱团,都有其地域和民族的特色,这也是五彩永远不会抛弃的。

由于儿童发育变声和升学的问题,五彩每年都会淘汰三分之一的成员。到今年为止,第一批的 37 名成员已经全部离开。小喆不舍地表示,第一批孩子是最好的,因为当时所有人都没有任何杂念,没有名气的五彩能吸引来的全是真正热爱唱歌的孩子,而来自偏远牧区的背景也让这些孩子更加淳朴、真诚。

未来的五彩或许会采取多种表演方式,但不变的是,孩子们会将民族之歌继续唱下去。



伊顿公学被公认为世界上最好的贵族中学之一 CFP/供图

BBC 的官方网站对伊顿公学有一句简单有力量的介绍：“它是英国王室、政界经济界精英的培训之地”。中国作家友友在伊顿公学教授与中国有关的课程，从她的观察中我们约略知道，伊顿学生间的差别不是各自优越的家庭背景，重要的是学生自身。 ——编者按

我在伊顿当老师

■ 友友 / 口述 杨婷婷 / 整理

事实上我是伊顿公学里的兼职老师，学校里一共有两位中文老师。伊顿公学中文系创立至今已经有 30 年的历史，4 年前我们的人数在历史上达到了顶峰，一共有 205 个学生选修。我每周在这儿上课 9 个小时，上课时我尽量使用中文，为了给学生们创造一个纯粹的语言环境。我教的所有课程都与中国有关，包括中国地理、历史、社会，每次上课前，认真备课是必须的，对于我来说，地理可能更需要认真准备。

我还记得我刚刚到这所学校的时候，校方为了向学生们介绍我，特地举办了一个朗诵会。这是为了让他们知道我作为作家的身份。在这所学校，师生之间拥有相互对等的尊重，从入校起，我们都必须明白这一点。

很多人知道伊顿公学都是因为历史上它的贵族学生众多以及为英国培养了众多名人，事实的确如此。这里的男孩子由于多数出身贵族，在言谈举止中处处能让人看到英国传统绅士的形象。通常来说，他们家庭的经济条件都比较优越，至少要支付得起一年 3 万英镑的学费。

不过这些年来情况在发生改变，英国的老牌贵族越来越少，而女王新封的一些爵位又无法世袭，如今的伊顿国际化的特征更明显，不只有英国王子，也有美国富商之子，还有亚洲新富后代。伊顿公学的学生背景并不像过去那么纯粹，让这所学校继续维持如今地位的，是它所提供的优质教育，培养了英国大量精英阶层，英国的现任首相和伦敦市长都是我们的伊顿男孩。

有个说法是，如果进入伊顿公学就读，基本上意味着一只脚已经迈进了剑桥或者牛津。我们提供的是完全适应每个人的教育方法，伊顿学生同样参加 GCSE 和 ALEVEL 水平考试（进入英国名牌大学的考试），成绩几乎都为优秀。在伊顿念书的孩子一定要学会自学，进校两年后老师的功能就以辅导为主。我们做老师的也要随时掌握学生的成绩，如果今年的考试我们认为他无法取得 A 的成绩，那我会建议他明年再考，因为考试期间所有的成绩都是在为将来申请大学做准备。

> 伊顿坚持向学生灌输传统英国价值观。学生们会带领新潮流，但不会破坏传统，长大后作为政客，他们也不能显示自己的贵族化，而是必须有所建树

在伊顿，从来没有一刀切的快慢班一说，在我眼里这是非常不尊重孩子的做法。但伊顿同样也有分班制，并不是像国内按照成绩笼统地分班，而是每个人在每个学科上都会在不同的班级。也许数学他分在需要更多辅导的 14 班，但是法语课他可以在 1 班就读，根据每个人的特点配备不同的老师和教学方法，让他们全面优秀是这个学校的宗旨。每个班都不会超过 20 个学生，我想在这点上和中国学校的差别很大。

所有的学生也不只是学习文化课，在伊顿我们强调“艺多不压身”。很多人愿意学习骑马、击剑这样的贵族运动，也有的人喜欢音乐。在伊顿，如果你喜欢的乐器学校没有人能教你，校方还会从伦敦专门聘请老师，当然，这个钱需要自己承担。

我们做老师的，除了关心学生的成绩以外，还要保护学生的隐私。这点在我和伊顿公学签合同时就已经被反复强调，学生的隐私包括他们在学校的成绩。这意味着每个学生只会知道自己的成绩，另外，如果他们的家庭出现什么状况，我也不能对记者泄露半句，我的书同样不能以学生为创作素材，如果有一条违反，学校都可以根据合同追究我的法律责任。这是个严肃的事，不只是道德那么简单。

伊顿公学的圈子化特别明显。就像牛津口音一样，这所中学也有自己著名的伊顿口音。这很好辨认，有一次我在伦敦坐公车，旁边站着几个男孩用伊顿口音聊天，我过去打听他们从哪儿来，结果真就是伊顿的。这在英国也被认为是上层口音，伊顿男孩有一种非常自信独特的风格，这是其他学校学生所没有的。毕业后，学生们很容易凭借口音判断出自己的校友，然后相互询问对方在校时的宿舍楼，他们对彼此有一种后天形成的信任感。这是因为在校时，他们拥有同样的生活，必须遵守非常严格的校规。有些亚洲小孩刚来的时候很不适应，因为刚入学的前三个月，父母禁止探望，他们必须学会独立生活和如何在新环境与他人相处。在这些方面，老师从来不加干涉，也不批评不守规矩的人，因为环境会逼迫不听话的小孩适应这里的行为规则。

等级的感觉在这里尤为突出，但最重要的区别不是家庭背景的差别，而是学生自身不同。那些获得国王奖学金的入学者，会住在伊顿公学最古老的校舍里面，他们的校服也和普通学生不一样，肩上多一个披风，吃的菜单也和普通学生不同，是从 18 世纪起就再也没变过的菜单，获得全额国家奖学金的每年全校只有 20 个。

学生们只有在每天下午才能穿自己的衣服，其余的时间都要穿校服，正式的燕尾服。学校希望他们将来能够成为真正的绅士，就先从衣着上开始吧。很多平民担心这样精英化教育所培养出的学生脱离民众，就像他们担心卡梅伦做首相不能为老百姓考虑一样，我想这种情况不太可能发生，他们在校时接受的都是最全面的教育，也许在花费方面确实昂贵，但是伊顿所坚持向他们灌输的价值观，始终是传统的英国价值观。他们会带领一些新潮流，但是不会破坏传统，长大后作为政客，他们不能显示自己的贵族化，而是必须有所建树。

苍山学堂：教育的桃花源

▶上接 54 版

陈阵坚持认为，他提倡的教育模式与“入世”的城市生活没有任何冲突：“你提到的这个问题的核心，无非是苍山学堂这种教育是非体制内的，那么孩子们如果从自然模式的体制外再重返体制内时，考试会比较麻烦一点而已。除了这个，没有其他任何问题。所有愿意把孩子送到我的学堂学习的家长们，肯定首先接受美国夏山学校的教育理念，不然不可能来。而且我要强调的是，在这里，自然教育和提倡自由不代表不学习基础知识。依然是要学习和念书的，而不是完全的自由玩耍。而且这种相对自由的模式反倒更有利于孩子们培养自律。何必过于操心孩子们之后的路会怎样？你让他 13 岁之前尽可能地充实快乐，童年没有缺憾的孩子今后一定会有能力选择自己的路。”

“而且我可以告诉你一个我自己孩子的实例。之前住在北京时，我住的楼里有很多外国小孩子，他们念的都是各种国际学校，我的孩子每天回家面临着如山堆积的作业时，那些院子里的外国小孩来邀请我儿子出去玩时他都会很难过，因为我们即使让他下楼他也知道一会还有太多太多作业要做。这种负担加在一个小孩子的身上其实是相当残酷的，我们家 18 楼，有一次儿子做着做着作业忽然跟他妈妈半开玩笑地说他想从窗子跳下去，那时候他才 8 岁，我和妻子被吓了一大跳，也意识到他这样不快乐的生活该结束了。从那之后，我一直在积极地研究各种可能的理想教育模式。”

2009 年就开始在全国各个小城镇选择办学地点的陈阵，两年的全国各地考察后最终选定了大理苍山。他结束了自己在北京的公司生意，出租了东三环的高级公寓，举家搬迁来到苍山半山——这个他认为可以实现下半生理想栖居之地。

“现在，科学老师还没找好，其他基本都已经没有问题了。大理这边有很多高人，古城里就汇集了来自全世界的艺术家，音乐人，作家和各种形态的文艺青年。我会请到其中那些热爱教育的人来我的学堂做教师。”

只是，在无限的理想背后，这种体制之外的办学面临着困难。政府的办学条款要求至少有 300 个学生，6 个班级，这些硬条款决定了学堂很难达标。而如果这个硬指标达标，可以授予学校资质了，接下来教学内容又得符合教育大纲，这就意味着又差不多得按照体制教育来执行。这就是陈阵的苍山学堂面临的两难境地，不办资质不合法，一旦办好资质就又担心会回到体制教育的那个套路。

正在招生中的陈阵小算了一笔账：“苍山学堂的学费暂定为——走读每年 4 万，住校 5 万。而学堂主要开支，按年预估的话房租 16 万，5-6 名教师工资 24 万，生活费 10 万，其他费用约 5 万。”而苍山学堂的目前招生名额在 15 个之内，招生对象则锁定在 6 到 12 岁的孩子。

苍山学堂的校长陈阵说：“让他们在 13 岁之前，无忧无虑地在山林间拥有自由的童年。”

你身边有小豆豆吗？

■ 赵君 / 文

小豆豆，一个听上去活泼又可爱的名字。

她是日本作家黑柳彻子笔下的一个小女孩。1981 年，《窗边的小豆豆》出版，随后引起了全世界的极大反响。小豆豆也从此走入了很多人的生活。

小豆豆小时候是一个与众不同的孩子。她会在课堂上把课桌盖开开关关地弄上上百遍，站在教室窗户旁喊化装广告宣传员叔叔过来，不听老师讲课而去大声地和教室屋檐下筑巢的燕子搭话……于是，老师只能无奈地向小豆豆的妈妈抱怨：“有府上的小姐在，整个班里都不得安宁。请您把她带到别的学校去吧！”

然而，小豆豆是幸运的。在被退学之后，一个全新的学校“巴学园”接收了她。与小豆豆一样，“巴学园”也是一个与众不同的地方。

“巴学园”的教室是一个个废弃不用的电车车厢，同学们可以随意挑选自己的座位，每天换一个自己喜欢坐的地方。

“巴学园”里也没有课程表，每一天第一节课老师把当天要上的课和每一节课的学习重点都写在黑板上，然后说：“下面开始上课了，从你喜欢的那门课开始吧。”学生们按自己的爱好进行学习。有人写作文，有人做物理实验，有人做数学题。慢慢地老师就会知道每一个学生的兴趣所在。

每天吃饭的时候，孩子们都会吃“海里的东西和山里的东西”，“山”指蔬菜和肉，“海”则指鱼以及用鱼、贝类、紫菜等海鲜制作的菜肴等。小林校长通过这种表述方式来避免孩子们挑食。

小豆豆入学的第一天，小林校长微微笑着听小豆豆不停地说了四个小时的话，并充满耐心地问“后来呢？”或者说“原来是这样的啊！”没有一丝不耐烦和厌倦。之后的学习生活中，他也常常对小豆豆说：“你真是一个好孩子呀！”

巴学园的孩子可以和老师一起出去散步，一道旅行。

巴学园的校歌会因为太简单而不被孩子们接受，即使它是校长创作的。

巴学园的游泳池和普通泳池不一样，不是四方形的，突出的一头有点尖，看上去仿佛像一只小船。不过面积很大，非常漂亮。孩子们脱完衣服、光着身子跳进游泳池。“不管是身材瘦小的孩子，还是有点发胖的孩子，也不管是男孩女孩，统统都是原来刚出生时的样子，笑啊，叫啊，一会儿钻到水里去，一会儿又钻出来了。”校长希望借此让孩子们知道：“什么样的身体都是美的。”



《窗边的小豆豆》作者黑柳彻子 本报资料室

校长会向巴学园的孩子们提要求：“请让孩子们穿最不好的衣服到学校来吧！”孩子们都是穿着极为普通的衣服来上学的。因为这种衣服无论弄破还是滚成泥猴全都没关系。孩子们可以尽情地玩耍，不必担心因为弄脏衣服而受父母责备或衣服破了不好意思和大家玩。

小林校长还特别设计了适合孩子们的运动项目，让他们在运动会上各展风采，重塑信心。

巴学园的与众不同之处还有许多。在小林校长的悉心教育下，小豆豆和其他孩子一起在巴学园中快乐地成长，完全摆脱了传统教育的种种束缚，却渐渐地掌握了许多知识，懂得了许多做人的道理。

所以说，小豆豆是一个非常幸运的孩子。你身边有像小豆豆一样可爱、奇怪又天真烂漫的孩子吗？他们又是如何成长的呢？有没有像“巴学园”这样宽松、自由的教育环境呢？也许，你只能感叹，小豆豆的经历是无法复制的。现实生活中，那种传统的教育方式依然普遍存在。所以，我们只是希望和期待现代教育可以理解和发掘出每一个孩子的完美天性，让他们的童年充满幸福和快乐，拥有一段最纯真的时光。

上学记

▶上接 53 版

他的班上只有 24 名同学，老师的精力比原来照顾 50 多个孩子多出一倍来。学生每天 6 节课，分别是英语、数学、科学、人文、表演、艺术、体育等。体育课每天至少有一个小时，他最喜欢的是篮球和网球两项运动，还参加了年级的比赛。哈里的球打得其实很一般，但只要申请，就可以加入运动队。哈里慢慢有了运动的习惯，哈里好希望他能将这种生活方式带到成年。

很多时候，哈里并没有作业，但是要写很多 paper，观点对不对无所谓，但要求自圆其说，把自己的理由陈述清楚。起初，哈里妈看见孩子写出像模像样的 paper 非常吃惊，不明白一个十一二岁的孩子为什么能做出如此缜密的思考。但很快，她就明白，就像奥数可以训练，一篇对孩子来说资料翔实、论证严密的 paper 也可以训练。

哈里最感兴趣的其实是童子军，童子军每周组织培养自尊、公民意识和野外生存技能的活动，这也是哈里妈最欣赏的一点，她认为一个男子汉就应该具备这样的素质。她惊奇地发现，童子军的口号跟少先队的口号一样：时刻准备着。看着其他父母为童子军忙前忙后做很多事，小北妈很想做一名童子军志愿者，但很遗憾，每次活动的时候，她只能旁观，一来语言不通，二来她对童子军活动的规程了解得太少了，远比不上当年也做过童子军的其他父母。

小北一天天快乐健壮起来。小北妈很高兴。她觉得自己对儿子宽容了，成绩不是惟一的目标，因为成绩之外还有别的希望。惟一的担心是，小北越来越不爱说中文看中文书，至今的中文读写水平停留在小学三年级水平，甚至有退化的趋势。

最想不到的，哈里居然成了班上的数学尖子，进了年级的数学快班，虽然他的英语还必须上很多补习班。看来，只要在重点学校混过的，进了国际学校数学都超好。但哈里妈知道，真正数学好的不是她家哈里，而是班上的另一个学生亨利。

自从虎妈的书出版后，亨利的父母开始重新思考孩子的教育。亨利的数学很好，在国际学校显得浪费了。他的父母想让他今后学金融，而中国学校的长项正是数学，父母的如意算盘是，小学期间在国际学校把英语学好，把身体锻炼好，然后进入重点学校适应残酷的竞争法则，将来即使考不进哈佛、耶鲁，那作为国际学生，进入北大清华还是有很大希望。与其到外国读一个二三流大学，不如进入北大清华。亨利的父母基本上是不信任外国的教育方式的，“是中国人，就得按中国的方式来，除非他以后不在中国混。”

但哈里妈心里很明白，亨利的父母年龄相差悬殊，父亲已经 50 多岁，即将退休，亨利下面还有一个妹妹，公司支付学费的好时光即将结束，索性都进中国学校算了。亨利兄妹俩都在美国出生，明明已经有美国护照，还利用中美两国户籍制度管理上的信息不对称，偷偷办了中国户口，不然，“无论是教学理念还是学校硬件，国际学校比重点学校还是好出一大截，”那选择重点学校还有什么必要。

经济观察报 The Economic Observer << 2011.05.30
编辑:杨婷婷 e-mail: yangtingting@eeo.com.cn 美编:刘敏





欧美篇:王子公主的浪漫童话

公主装是每个女孩心中心底挥之不去的浪漫记忆。

“公主”这样穿:

用质感天然的纯棉蕾丝裙搭配复古的挎包，化身不食人间烟火的女神；以色彩和谐甜美的棉质碎花短裙搭配草绿色的帆布袋，犹如丛林中的精灵一般可爱;若想再俏皮一些,不妨用卡通 T 恤搭配蓬蓬裙及高帮帆布鞋，打造俏皮的野蛮公主形象。

“王子”这样穿:

想要还原王子形象，又怎能少了充满绅士韵味的吊带马裤呢？用卡其色的吊带牛仔裤搭配色调复古的纯棉 T 恤,再戴上一顶帆布鸭舌帽,“进化版”的王子除了绅士还带有一点不羁的感觉。



时尚:童心未泯

每个人心中都有一个“不想长大”的孩子梦,而以想象力著称的时装设计师们更是“童心未泯”。在 2011 年的 T 台上,设计师们将向来冷艳妖冶的模特们包装成了“萌点十足”的萝莉和正太,让 T 台变成了“返老还童”的时光隧道。

东瀛篇:美少女奥特曼的欢乐时光

如果你是 80 后,美少女及奥特曼一定是脑海里的珍贵回忆。

“美少女”这样穿:

要变身成为“美少女”,没有一件粉粉嫩嫩的纯棉 T 恤怎能过关？印有粉色“猿人头”的潮 Tee 配上可爱的纯棉波点七分裤,让你浑身都散发出无可抵挡的青春活力。

“奥特曼”这样穿:

而要成为一名“奥特曼”,就要学会驾驭“怪兽”! 赶快入手一件印有“怪兽”图案的纯棉潮 Tee、牛仔裤及鸭舌帽吧,“兽”气十足的街头行头,会为你赢得各路潮人的艳羡目光。

国货篇:红领巾五道杠的纯真年代

一个意外走红的“五道杠”肩章，引发了人们对于红领巾及纯真校园生活的无限怀念。

“女童鞋”这样穿:

要做一名乖巧听话的“女童鞋”,一件印有红领巾图案的纯棉海魂衫加上清爽的牛仔短裤便已绰绰有余。

“男童鞋”这样穿:

要做最受欢迎的“男童鞋”,肩上怎能没有“五道杠”？用时下大热的五道杠 T 恤搭配简约的黑色中裤和复古回力帆布鞋，这个造型足够拉风吧。

翻页惊喜

■ 实习记者 刘晓立 / 文

提起绘本，很多人自然会将它和连环画联想在一起。然而,不同于连环画电影定格式的讲故事方式,减少了文字解释的绘本依然能够妙趣横生。绘本就像是一场纸上电影,故事在翻页的过程中不断推进,页页有惊喜。

尽管中国有着各式各样的儿童读物,但总是缺少一种自然的感动与纯真的热情。19 世纪后半叶就在欧美诞生的绘本,已经成为当地儿童的主流读物，其中一部分早已成为经典。在亚洲,20 世纪 50 年代起步,70 年代崛起的日本也已成为颇具代表性的绘本大国。然而,在中国,绘本并没有得到足够的重视。90 年代末期,日本儿童出版社白杨社的董事长坂井宏先来到中国时,中国还没有绘本这种出版形式,甚至有些家长认为一本薄薄的册子并不值那么多钱。于是,在他的推动下,出现了国内第一家以绘本为特色的儿童书店——蒲蒲兰绘本馆。

整个馆被一整条彩虹串联起来,从一楼到二楼,从天花板到书柜再到地板，你的目光会不自觉地顺着彩虹的方向延伸。与玻璃窗相连的圆柱空心装饰，还可以让孩子顺着楼梯爬上去，躲在里面就像在玩海盗冒险的游戏。不少后来兴起的儿童绘本馆和活动室，纷纷拷贝蒲蒲兰的设计，似乎彩虹和圆形装饰已经成了这类场所的必备元素。

这里搜罗了来自世界各地的绘本,不同于许多主题先行、强调教育意义的中国传统儿童读物,这里的书在通常 36 页的篇幅里只讲述一个简单的故事，通过描述现象和刻画细节开发孩子的智力。针对 0 至 3 岁的玩具书,用颜色、装饰、游戏吸引小小孩的注意力;武田美穗的《同桌的阿达》描述一个小女孩和同桌的有趣故事，单纯可爱让人频频发笑，颇有日本动漫的感觉;伊东宽的《没关系 没关系》用排比式的图文讲述了一个令人感动的温情故事;由罗伯特·麦克洛斯基创作于 1952 年《海边的早晨》,尽管是素描的绘画风格，但并不妨碍孩子和家长在黑白的图画世界里领悟教育者应有的姿态;还有小林丰的《世界上最美丽的村子——我的家乡》,简直就是一本中东风土人情的写真。



绘本带来亲子共读的新式阅读体验,视觉功能上,也是一种全新的图文关系。文字与图画不再是解释与被解释的关系，紧密的联系让二者成为一个整体。有时候,图画不再是依托于文字的附属品，而是成为故事的主角，一些无字绘本也能照样热闹地讲故事。郑宗琼的《蛋糕哪儿去了》《不得了的野餐》，没有一个字的解说，竟然也能营造出悬疑片的效果。孩子在一幅幅内容丰富的图画中寻找谜底，并且从中发现每一页都有不同戏份的配角所带来的惊喜。

儿童节,各种范儿

■ 实习记者 刘晓立 / 整理











1. 爱的艺术

对孩子的爱不单单是物质的满足与骄纵,沟通与倾听孩子的心声,才是孩子最需要的。

儿童节当天,尤仑斯当代艺术中心邀请艺术家艾敬与孩子们交流互动,以爱为主题,帮助孩子们用艺术的语言传达“我最重要的东西是什么”、“什么是我需要的”以及“我的愿望”。尽管没有熟练的文字和语言表达能力,但孩子们可以在画笔下尽情描绘心里话。

除了与艺术家互动,艺术中心还为孩子们准备了有趣的特别活动 。来自北京 The Children’s house 国际幼儿园 38 个国家 1-6 岁的小朋友将带来他们的艺术作品,上午还有三部荷兰动画片将免费循环放映。

2.成人也过儿童节

谁说儿童节是孩子的专利,怀有童真的大人也爱凑热闹过节。套上海魂衫，戴上红领巾，穿上白球鞋,带着孩子一起去狂欢吧!

5 月 28 日 Mao live house 的免费专场《迎六一，带娃一起玩摇滚》,曾经的摇滚青年大风会带着他家的摇滚宝宝到现场，和许多已经当爸当妈的前摇滚青年一起呐喊。只要你家的娃也爱摇滚，不妨一起前往。还有儿童节当天的《六·一五道杠儿童节》,一起闹一起笑,一起回忆一起感动，一起挥舞起手中的红领巾,rock back to childhood!

3.儿童戏剧季

一年一度的国家大剧院国际儿童戏剧季又要开始啦！与以往不同的是,这次的儿童戏剧季从六一儿童节一直延续到暑假,并扩充了演出季的容量，四部剧十二场演出，让更多的孩子有机会走进剧场,感受戏剧。

互动性将是这次儿童戏剧季的特点,孩子不但可以上台参与剧情,剧中的角色也会在你不注意的时候跳到舞台之下,台上台下尽是惊喜。台湾纸风车艺术团艺术总监李永丰表示:“创意性与艺术性的互动将让更多的孩子愿意走进剧场接受熏陶和教育。”

4.手掌创意园

机械化的生活让亲自动手成为罕见的事情,人们正在逐渐失去人类的天赋——感觉。

今年儿童节,不要宅在家里,一起来动动手吧。5 月 28 日今日美术馆亲子坊举行“Go!Go! Go! 小手印大创造,我们来造动物园”的活动,让孩子用手印作画,放开思维,创造一个由他们的创意完成的动物园。

5.胡同嘉年华

还记得糖人、泥人张、兔儿爷、响竹这些胡同里的小玩意儿吗？6 月 1 日,北京文化遗产保护中心为孩子们组织了一次体验中国传统文化的而活动,邀请老北京手工艺人现场进行指导。

孩子们不仅能在游戏中了解身边的文化,体验传统文化的博大精深,还能也父母一同参加,增加亲子互动。四合院门楼和兔儿爷彩绘,穿胡同讲故事,让孩子从钢筋水泥的现代建筑中走出来,回到胡同,感受老北京的独特文化。

比如世界

■ 赵君 / 文

比如世界,是由北京比如教育科技有限公司倾力打造的一个亚洲规模最大的儿童职业体验城市,是目前京城规模最大的超五星级儿童室内娱乐场所,位于朝阳区三元桥北侧。

比如世界总面积达一万余平米,专为 3-12 岁少年儿童设计,设有 50 多种不同职业体验的场馆,拥有与真实城市一样的形态和景观以及设定的社会规则和文化。在这里,孩子们是社会的主人,他们可以自主体验真实的社会生活,学习真实的社会规则与秩序。从模拟社会体验中感受快乐,在快乐中得到成长。

在这里，孩子们可以模拟真实世界的各种职业，扮演众多社会角色,像医生、警察、法官、飞行员、牙医、消防员、摄影师、记者、空姐、护士等等。

在比如世界，孩子们参与社会管理,维护社会秩序;可以工作挣钱,然后去消费,或者选择把钱存到银行,学会自己理财;还可以提出自己的价值理念,并跟其他的小朋友一起分享。

比如世界有自己的文化价值体系,它倡导少年儿童独立自主。通过工作获得劳动成果和成就感，并学会与人分享；通过各种角色扮演活动,让孩子学会自己选择、决策、执行，从而使他们在未来的社会中更加具有竞争力。

欧冠属于谁



5 月 29 日凌晨 2 点的比赛是本年度最重要的赛事，没有之一

■ **朱冲 / 文**

欧冠是娱乐的。

在戛纳电影节上被范冰冰抢走风头的李冰冰可能自己都没有想到，会在另一个舞台终于迎来属于自己的机会——作为“欧洲冠军联赛亚太区推广大使”，李冰冰脱下她在法国戛纳电影节的盛装，以一位体育迷的身份来到英国伦敦，在温布利球场见证本年度欧洲霸主的诞生。

除此之外，十天英国行，李冰冰还先后探访了阿迪达斯伦敦牛津店（李冰冰是阿迪达斯代言人）、切尔西、阿森纳和曼联三家英超最顶级俱乐部，在老特拉福德，李冰冰还第一次在现场观看足球比赛，这是英超本赛季的收官之战，李冰冰亲眼见证了曼联的第 19 个联赛冠军。

这一切缘于欧足联对李冰冰的邀请。和李冰冰一同前往伦敦的体坛传媒副总裁颜强介绍，在对欧洲冠军联赛这个欧足联旗下最贵重的体育资源营销传播中，欧足联每年都会从非欧洲地区，邀请一位非体育界知名人士，作为欧冠传播大使。由于央视是欧冠在中国地区的唯一全媒体合作伙伴，2011 年，在央视的帮助下，这份尊荣属于来自中国的李冰冰。李冰冰也就此登上央视等众多媒体的视野。所以，如果说上一周是属于范冰冰的，那么，这一周则是属于李冰冰的。只不过不是娱乐，而是体育。

这次和体育圈的结合，拓展固有媒体形态，对于李冰冰来说未尝不是一次尝试。其实，体育和娱乐本就分不开。在 NBA 那本厚厚的运营手册上，甚至从没有出现过“sports”这个单词，他们把自己定位为“entertainment”（娱乐）。因为在晚间比赛的他们面临的竞争对手不仅是棒球、橄榄球、冰球等体育赛事，还包括电影、演唱会等娱乐活动。

已故前国际奥委会主席萨马兰奇还说，体育和电视是天作之合。所以，欧冠又是属于电视的。巴萨和曼联的欧冠决赛在全世界范围内共有超过 200 家电视台现场直播，吸引观众超过 2 亿人，欧洲有超过 40% 的人观看比赛，欧冠的电视转播收入更是超过 10 亿欧元。

如此高的收入，欧足联没有独吞，他们拿出了超过 50%的份额分给参赛球队。所以，欧冠又是属于各支球队的。根据欧足联的奖金分配方案，参加欧冠的各支队伍首先会得到 390 万欧元，作为参加这项赛事的奖励。随后，每参加一场小组赛，都可以得到 55 万欧元的出场费。这意味着，六场小组赛结束之后，每支队伍至少能够拿到 720 万欧元。在这个基础上，每获得一场小组赛的胜利，得胜一方能得到 80 万欧元的奖励，而如果平局的话，则比赛双方都能获得 40 万欧元。此后，得以晋级 16 强的队伍均能得到 300 万欧元的奖金，晋级 8 强则能得到 330 万欧元，晋级 4 强能得到 420 万欧元，最终的冠军能得到 900 万欧元作为奖励，亚军虽然少一点，也有 560 万欧元。也就是说，如果一支球队能够获得六场小组赛的全胜，然后一路杀进决赛并最终举杯，那这家俱乐部能一共得到 3150 万欧元的赛事奖励。

以上只是比赛奖金，没包括电视转播权和主场门票收益。至于这部分的收益将由各支球队在国内电视市场的市场价值、本赛季参加的欧冠赛事场次以及上赛季的联赛排名决定。以曼联为例，本赛季欧冠联赛，他们已经获得了 2260 万英镑的电视转播分成。此外，曼联本赛季总共在老特拉福德球场举办过 6 场欧冠比赛，每场平均收入约为 320 万英镑，总额就是 1920 万英镑。

所以，这也不难理解，欧洲各大联赛的豪强们争先想要在欧冠赛场走得更远，或者在联赛中力争获得欧冠资格。因为，每前进一步，就意味着俱乐部能够得到数百万欧元的奖金；而那些冷门联赛的佼佼者同样需要在欧冠联赛镀“金”——打入欧冠正赛，千万欧元的收入将让他们几乎赚回球队大半个赛季的预算。但同样，对于各队来说，如果一旦投入巨资而未能在欧冠联赛中取得成绩，那么，失去了巨额财政收入的球队在下赛季将变得举步维艰，甚至陷入经济危机。比如近些年的瓦伦西亚、利物浦等。

最终，欧冠也是属于球迷的。对于 2011 年，这样一个传统的“单数体育小年”而言，北京时间 5 月 29 日（周日）凌晨 2 点的比赛不仅是不可错过的，更应该是本年度最重要的比赛，没有之一。也许只有美国人不同意这个说法，因为他们不喜欢足球。

世界上最贵的羽毛球

8 只鹅 =1 只球

■ **朱冲 / 文**

刚刚结束的鹿特丹世乒赛上，我们看到了世界上最贵的乒乓球，每只价值 30 元；青岛苏迪曼杯，我们又看到了世界上最贵的羽毛球。

先让我们了解这样一只羽毛球的选材标准：每只球由 16 根鹅毛组成，必须是鹅翅膀上的翎毛才行，因为翎管坚挺耐用，下落的速度符合标准。挑选翎毛时，毛色越白越好，长度要在 6-7 厘米之间，且须长短一致、间隔均匀、粗细相同。如果出现倒毛、断梗、虫蛀等问题都将无法使用。成年鹅每只翅膀上有 7 根翎毛，在如此严格的标准下，通常每只翅膀上只能取下一根合适的翎毛，即一只鹅通常提供两根翎毛，制造一只质量上乘的专业比赛用球，需要 8 只鹅的“付出”。赞助商为本届苏迪曼杯准备了 12000 只球。算一算，一共需要多少只鹅?

除精选羽毛外，球冠则选用葡萄牙进口特级天然软木。这是为了保证球在比赛过程中更稳定的飞行速度和飞行轨迹，击球落点也更精确，声音清脆，击球感扎实。当然，这样的大赛用球生产成本也远在一般产品之上。据悉，比世界上最贵的乒乓球价格还要高。这个价位已经达到网球的价格了，称之为世界上最贵的羽毛球显然不为过。看来继学习网球的裙装令后，乒羽也要步入贵族运动行列。不过，具体多少钱目前还没有定价，因为这些比赛用球为非卖品。

这是目前世界上最贵的羽毛球和世界上最贵的乒乓球之间的区别。鹿特丹世乒赛的比赛用球虽然贵，但还是可以在市面上买得到的。中国乒乓球队在备战期间就花了 9 万元购买了 3000 只这种硬度比一般乒乓球大的比赛用球。

和乒乓球还有一点不同的是，乒乓球除破裂外，几乎不存在其他损坏，而羽毛球在比赛中发生羽毛散乱、折断等情况都需要更换新球，这种消耗远比乒乓球大。据统计，苏迪曼杯每场比赛约消耗 20 只到 50 只球，消耗的多少与参赛双方的水平及比赛的激烈程度有很大关系。在男单、女单、男双、女双以及混双 5 个单项中，双打的换球率比单打要高，而男双比赛因为力量最大最激烈，消耗的羽毛球最多。

两者用球也有相同点——都产于日本。世界上最贵的乒乓球由日本厂商 TIBHAR 制造，本届苏迪曼杯唯一器材赞助商则为日本 YONEX。看来，作为世界乒羽霸主，称霸的是成绩，而非产业。

名厨坐镇北京香格里拉饭店
香宫中餐厅



香港厨师岑润明

拥有超过 25 年中餐厅行政总厨工作经验的香港厨师岑润明成为了北京香格里拉饭店香宫中餐厅新任厨师长。可称之为业界翘楚的他曾游历过日本、香港、中国、澳大利亚、菲律宾等多个国家，并在万豪、洲际、文华东方等多家著名酒店任职。在岑师傅加盟北京香格里拉饭店前还曾在菲律宾马尼拉香格里拉酒店和上海浦东香格里拉酒店留下过他的足迹和他对菜肴创作的热情。拥有丰富烹饪经验的他尤其擅长高档名菜的烹制，深受大众的喜爱。

从小热衷于烹饪的岑师傅还是一位创意达人，在制作粤菜过程中融入西餐的食材和创意，在他的手中，无论多么普通的菜肴都会变成一件完美的艺术品。将独具匠心的创意理念和巧妙的构思通过精美的菜肴向宾客呈现，宾客们在用餐时所流露出的惊喜和喜悦就是对他最大的鼓励和褒奖。因为他的到来香宫将会一如既往成为您的首选餐厅。

北京香格里拉饭店香宫
地址：海淀区紫竹院路 29 号
电话：(010)68412211 转 6732

香宫 花园中的“亭台楼阁”



坐在饭店景阁二层的香宫餐厅内品味着可口的菜肴，俯瞰饭店中式花园内的如画美景，人生最美好的事莫过如此。在餐厅入口处，设计精巧的开放式厨房将厨师精湛的烹饪技巧栩栩如生地展现在眼前。经典的大理石、花岗岩和金色琉璃装饰运用在充满现代感的设计中，为整个餐厅带来时尚而传统的中式风情；而加拿大进口的胡桃木在墙面与家具上的运用，以及名贵的宝石和贝壳类的细节装饰，堪称点睛之笔，为优雅时尚的设计增添了一丝温馨。

在香宫的大厅里，两个中式亭台的用餐区是设计的焦点。“亭台”的四周由七个金黄色灯柱支撑，可容纳六人用餐，氛围独特而华丽高贵。日间，香宫餐厅阳光明媚；夜间，巧妙而时尚的灯光以温暖的红、棕、橙等为主色调，把餐厅营造得更加温馨。以花卉命名的九个优雅的包间也是商务宴请、家庭聚会和组织庆典活动的理想选择。

| AD

吉格斯：毁于 Twitter

■ **洪敏 / 文**

他，被称为“传奇巨星”。37 岁“高龄”的他刚刚帮助曼联队夺得 2010-2011 赛季英格兰足球超级联赛冠军，这是曼联历史上的第 19 个联赛冠军，借此，曼联成功超越利物浦成为英格兰历史上夺得顶级联赛冠军最多的球队；同时，这也是他个人职业生涯第 12 座联赛奖杯。自 1991 年 3 月 2 日第一次正式亮相老特拉福德，他的命运就与曼联紧密相连，所以，他又被称为从一而终。

伟大而专情的他，还被称为“模范丈夫”、“慈爱父亲”。在刚刚结束的英超冠军颁奖礼上，他特意将爱妻斯塔西及一双儿女带到现场。他说，曼彻斯特是他实现梦想的“家园”，他希望家人分享这份荣耀。

可颁奖礼后仅数小时，他再次成为主角——一条指名道姓的性丑闻被发布在推特（Twitter）上，让他颜面扫地。情急之下，他以“超级禁令”为法律依据，将 Twitter 与微博原创者告上了法庭。

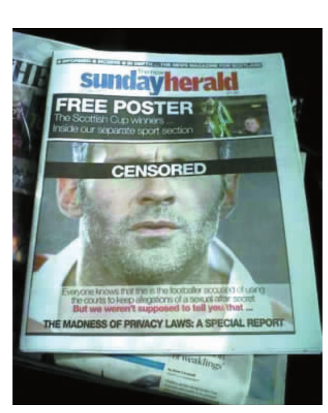
所谓“超级禁令”，即英格兰法律规定，在收到当事人申请后，为保护涉案人或其家人的隐私权而在一定时间内禁止任何媒体报道任何相关事宜，甚至禁止透露涉案人姓名的一条全方位信息发布禁令。

性丑闻的女主角乃威尔士小姐伊莫根·托马斯，八卦媒体早将此女炒得沸沸扬扬，但碍于“超级禁令”的保护，男主角的名字从未被提及。说来这是英格兰媒体的悲哀，他们在世界杯申办前夕都能够具有挑战国际足联腐败的勇气，却在“超级禁令”面前集体失语。

英国最著名的八卦报纸《太阳报》是第一个报道此事的纸媒。但迫于“名人隐私保护条例”，它们也无能为力，无法将其真实身份公之于众，只是描述——“已婚、巨星、通常以好男人形象示人”。

但有胆大或者想出名者——苏格兰《星期日先驱报》在头版头条刊登大幅图片，“人们都知道，有个球员诉诸‘超级禁令’要求所有媒体对他的性丑闻封口，我们似乎也不应该告诉你……”仍然没有直接点出名字，甚至被迫对当事人的眼睛进行技术处理，用一个“小黑条”遮住，但那消瘦的脸庞、紧皱的眉头、满脸络腮胡、两鬓白霜，还有曼联标志性的白领红衣球服，读者能一眼认出“他”是谁。

不过，他们的大胆同样是有理由的——英国高院的禁令仅适用于英格兰地区出版的报纸，在苏格兰出版的《星期日先驱报》显然不受此约束。



哪个球迷认不出他？ 本报资料室

这件事引起激烈讨论，英国首相卡梅伦听闻此事后立刻要求政府与议会重新审视现行法令。他表示，在互联网用户早已知情的情况下，再禁止报纸等报道此事是不公平的。卡梅伦还说，他自己“和其他所有人一样”，早就知道这个球星是谁了。“这真没道理，现在的情况是，报纸竟然不能报道每个人都在谈论的事情。但这是一个矛盾，因为法律就是法律，法官只能依法办事。这对报纸和读者不公平，法律和实践必须挂钩。”

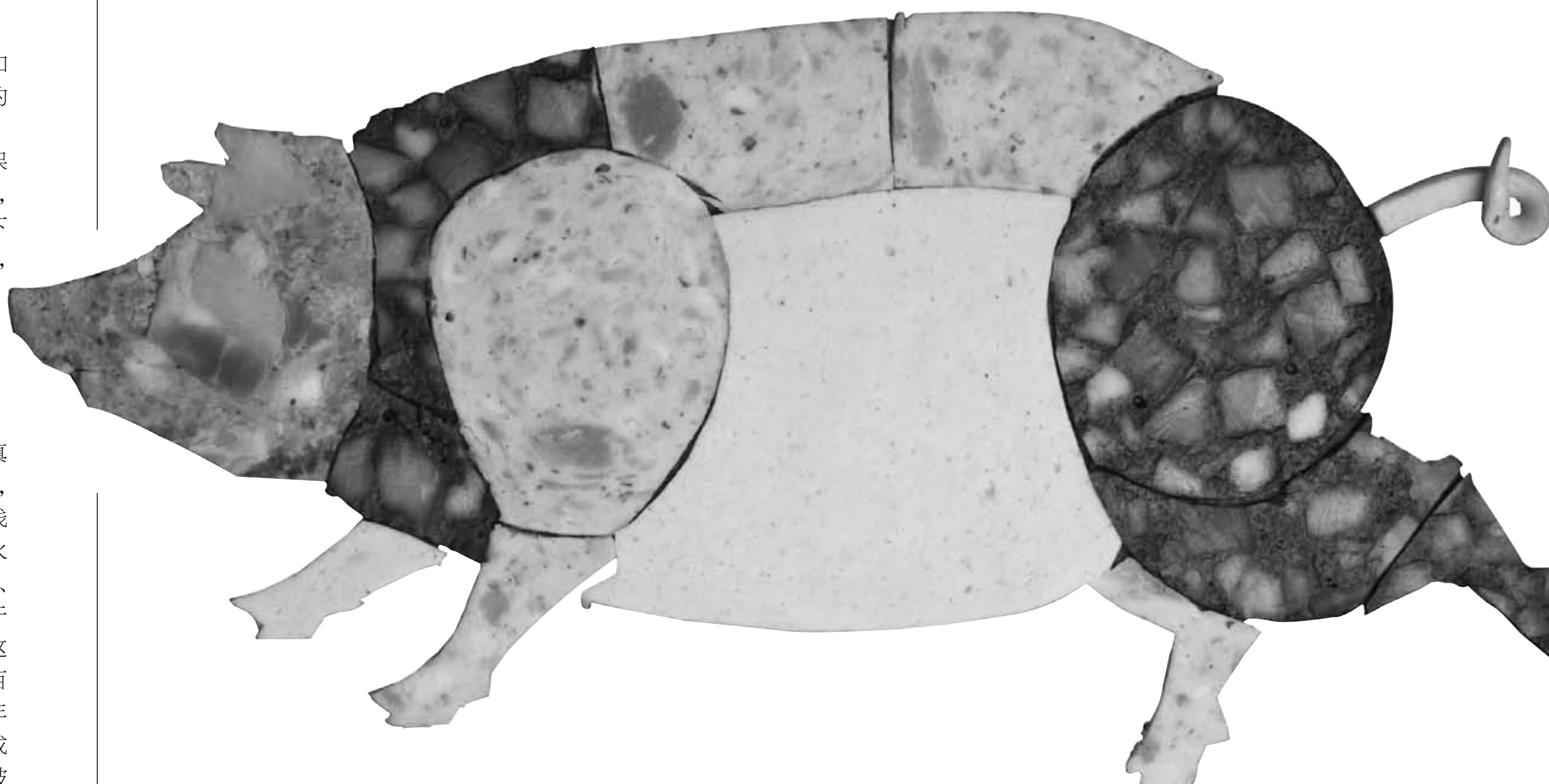
随后，《太阳报》立即借助当事人对 Twitter 发起的诉讼事件，揭开了球星的神秘面纱，并配以头版的大幅照片：“没错，就是吉格斯！”

越来越多的声音批评现行的隐私保护制度，“这让那些有权和有钱的人可以封杀或延缓媒体报道真相。”英国下议院的一名议员说，“我认为政府应该采取行动，恢复民众对法律的信心，全世界都知道他是谁了，可如果记者报道出来却要坐牢，这太荒唐了。”英国电视推广人昆迪也说：“Twitter 的妙处就是能说出你想说的，而因为说出一个名字就可能坐牢，这实在太荒唐了。在 Twitter 上，有 75000 人已经说出了这个球员的名字，你不能让他们全都坐牢，除非世界疯了！”

如果有朝一日，“超级禁令”得到修正，那么吉格斯除了扬名足球界，还将被载入英国新闻史、法律史。

一头猪有四条腿

在火腿品种当中，浙江金华、云南宣威、西班牙伊比利科以及意大利帕尔玛火腿是经典的品种。其中，浙江金华和云南宣威在中国境内非常有名，而伊比利科和帕尔玛则在世界上享有极大的名望。



“劈腿”金华

■ Bacon/ 文

这标题未免太过于耸动了？守了百年、无愧于“从一而终”四个字的金华火腿，为何偏偏要被冠以如此骇人听闻的不忠名号。没有其他的原因，只为了——生吃。

腌一条好火腿有两个重要的客观条件，猪腿和用盐。金华之所以能出优质的火腿，很重要的一个原因是这里出色的两头乌猪种。两头乌是金华本地出产的一种非常优良的猪种，肉质鲜美，脂肪洁白，最重要是肌内脂肪含量丰富。中国人常言说的吃肉要吃肥中瘦，指的就是这种肉。这就好比为什么日本和牛的口感如此迷人价格这么昂贵，主要就是在于它的油花均匀而丰富，油脂优良，无论怎么烹饪，当油脂受热化开，便是最美味口感的保证。

只是两头乌虽肉质好，但是因为养殖时间长，体型也小，所以饲养回报率不高，产量也不是很大，但是其母性好，产子率高，所以一般现在都以两头乌为母本，配种纯种大猪。火腿厂也很少自己来养殖，基本都是从农户及规模养殖场、大型屠宰公司定点收购，保持品质水准。一般来讲，两头乌生长周期在10-12个月，超过饲养期容易长膘。两头乌个体130斤已经成熟，超过后就长膘了。生产上主要选在中猪到大猪的过渡期的猪腿最合适，其肌肉和肌纤维间含有一定的油脂，油脂与瘦肉比例合适非常重要。只是对于“最好的火腿是七斤”这样的说法，当年流传是仅限于两头乌制成的金华火腿（因为两头乌的体型较小），所以不再适宜作为当今的普遍标准。

有优秀的猪种，为什么还要“劈腿”？答案在于工艺，也就是用盐。如同所有的腌制类食品那样，最初的目的都只是为了保存，而非味美。

制作火腿，最早同样是出于保存食物的需要，劳动人民很聪明，很早就发现在足量盐分的条件下大部分霉菌是不会产生毒素的，所以虽然在制作过程中发霉，但仍然是安全的。往上算，两代之前的火腿腌制技师，有采用五五法，也有用七七法，即隔五天给原料上盐或七天，以用盐量来控制发酵程度是火腿制作的真正秘技，多则口味过咸影响风味，少就无法腌进芯内，成了一条“残腿”。传统意义上的中式金华火腿，因为用盐量多，为增香、去腥、提鲜的烹调配料，从来都只属于厨房，需要加工，无法即食，而这个状态稳定而顽强地存在了几百年，从来无人打破局面。直到近年中国人生活水平提高，当西餐成为我们日常消费的一部分时，被马可波罗带去西方、在西班牙与意大利变化了的低盐即食发酵火腿以其软、淡、即食的特点让我们惊讶的发现，原来低盐发酵的即食火腿，可以这么好吃。

秘密就在于用盐后的发酵过程，在生产中，盐分会使治病菌无法生长存活，发酵形成的保护层又能防止细菌进入，同时发酵使得鲜肉蛋白质等分解成人体可消化且很有益的各类氨基酸，达到加热熟化的效果，且分解蛋白质形成多种氨基酸等，营养更加丰富，而要知道肉类美味的关键，其实就是由谷氨酸、酰胺、肌苷酸等含量的多少来决定。而低盐发酵又从口味上保证了不会过咸需要过水而能即食。

▶下转60版

云腿不够本地吃

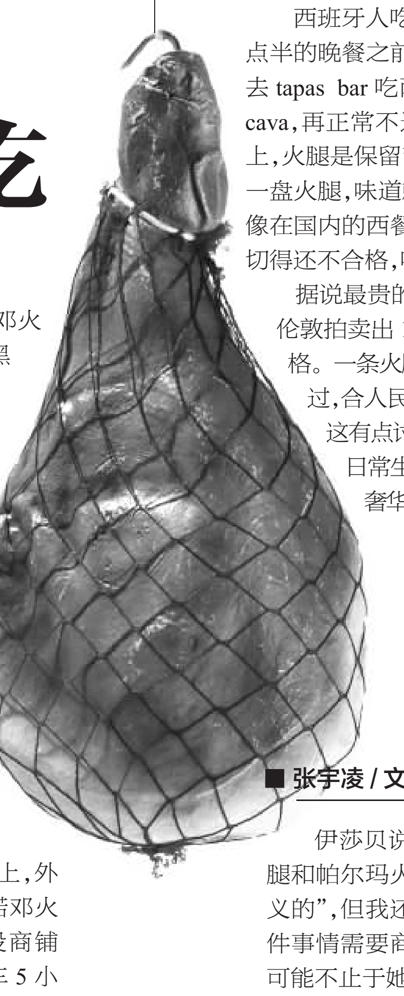
■ 陈若云 / 文

“闻闻看，我们这可是陈了四年的火腿”。在大理下关一间小饭馆的后厨，老板锯开刚从阁楼取出的整条火腿，指着色泽犹如石榴石般暗红油润的切面。无需凑近，淳厚的香味就扑鼻而来。和著名的宣威火腿相比，面前的火腿不算“漂亮”，外皮黑黢黢的还有青霉，脂肪呈半透明的浅黄色，并没有红白相间赏心悦目的肌理。但尝一小块，浓郁的肉香立刻在嘴里弥漫开来，随后是鲜，并不太咸。尽管80元一斤的价格比大理人常吃的鹤庆火腿贵了一倍不止，我们还是喜孜孜地把这条腿瓜分扛回北京。这家的火腿名号“三川半”，来自昭通深山，若不是本地司机带路，还真找不着。

火腿在云南，就好像辣椒在湖南人的生活中一样寻常。菜市场的猪肉区一定有火腿档，排开一溜儿切好的火腿块。大一些的市场里往往还有火腿熟食档，可以请档主把煮好的火腿连皮带肉片成大薄片回家凉吃，或是买一块以皮和蹄筋为主的火腿肘，自己煮的话相当费火功。更平民化的是和火腿一起出锅的海带和大白芸豆，论碗卖，鲜甜得很。买回家的云腿，先洗净温水泡上半小时，再入锅煮一两个钟头，即成半成品。切片蒸乳扇、炖汤、干椒炒、云椒炒、山药炒、夏天用各种野生菌子炒，都好吃。汤头不要扔，做小锅米线或者煮苦菜。很家常很百搭，不仅仅用作吊汤，是云腿不同于江南火腿的性格。

接触云腿最早也是从宣威火腿开始，它的切面非常漂亮，嫣红雪白相间，犹如妙龄少女。但市场上买到的宣腿，总是咸而不鲜，成熟度也很浅，吃起来和咸肉区别不大。直到多年前去大理，在古城人民路下段路口走进一家“诺邓火腿饭店”，端上桌来的火腿黑不溜秋毫不起眼，一入嘴里可吃了一惊，那么鲜，什么宣腿，完全比不上。从这次经历开始，我才知道，云腿的精华未必在宣威、鹤庆这些名腿上，小产地出的腿，更有意外惊喜。因为火腿是云南人必备食物，有好猪好盐巴好气候的村镇，自然会做火腿供食。不以外销为主要目的，用料也自然精细，多陈几年也有耐心。只是，这样的腿，不会大批量出现在市场上，外地人想找，得想办法。就像诺邓火腿，古城里的餐厅没了，也没商铺代销，要买只能从大理再驱车5小时去诺邓村。就像带我们去找三川半火腿的司机大哥说的：我们本地人都不够吃，哪有你们吃的。好在现在有淘宝，丽江的三川火腿、怒江的老窝火腿、禄劝的撒坝火腿，都能淘到。但是否能真碰上云南人讲究的“老火腿”，就要靠运气了。据说取上等熟成老火腿的腿芯部分切片生吃，最能体会细腻浓鲜的滋味。如今工厂化生产的金华火腿宣威火腿，熟成两年已算奢侈。而小农户自制，不急着吃的话，吊在廊下阴凉处陈放个四五年也不稀奇。

如果不知道云南人是怎么养猪，恐怕还不能完全理解云腿。曾在高黎贡山上见到嘴尖而结实黑毛猪在密林间跑来跑去觅食。这是山中最常见的养猪法，土猪仔打上记号，往山上一放，爱吃什么吃什么，来年新年前再上山去抓回来。我们也不用刻意拿这样的猪，去和两头乌啊橡实猪啊什么的去比较。在丰美大地上自由成长的猪，肉不丰美才怪。



为西班牙火腿犯罪

■ 伊莎贝 / 文

巴塞罗那真是一个众腿林立的城市。走进随便一家tapas bar（tapas是当地常见的酒吧小食），吧台上方就悬满了整条整条的火腿。有一家我们常在晚饭前去喝一杯的，在吧台对面镶了一面墙的镜子，进门穿过吧台去落座，右侧一溜火腿加左侧一溜儿火腿的镜像，宛如穿过一片火腿森林。

西班牙人吃饭晚，在预订的八点半的晚餐之前，太阳还没落山，去tapas bar吃两样小食，喝一杯cava，再正常不过。别的小食轮流上，火腿是保留节目。随随便便切一盘火腿，味道就不差，也不贵，不像在国内的西餐厅，卖金子似的，切得还不合格，吃得很不爽。

据说最贵的Jamon Iberico，在伦敦拍卖出1800英镑一条的价格。一条火腿约7公斤，有人算过，合人民币2900元一公斤。这有点讨厌，当一个地方的日常生活成了其他地方的奢华想象。西班牙人也很清楚这一点，在巴塞罗那最大的露天市场里，游客几乎多过本人地人，摊子上摆满了各种等级的诱人火腿。5J是最高级别。据说西班牙火腿老饕会跑到出产5J火腿的村子附近，也许是邻村，去淘品质同样出众价格却实惠得多的火腿，但对于我们这种人生地不熟的游客，5J还是品质保证。

这世界或许充斥陷阱与假象，但对少数几样东西，绝对是一分钱一分货，比如西班牙火腿，买得起顶级的就不要退而求其次，相信我你不会后悔。

但我层层叠叠裹在衣服里偷带进关的这块宝贝火腿，呼朋引伴开来尝试的时候，却令我自己大为失望。不是腿不好，而是因为片一方火腿，要比从火腿架上片整条火腿难得多，片得厚了，口感就大为逊色。

难怪有朋友劳师动众，打通海关，把整条火腿，连带火腿架和刀一起偷运进来，想吃的时候热一只白盘子，以专用火腿刀细细片出一大盘，在火腿中的油脂受热，微微融化时拈起一片送进口，可以一片接一片吃下去，不知多过瘾。

> 吃西班牙火腿最好是什么都不配，重要的是先热一热盘子，片好的火腿均匀地铺上一层，受热后更油润，香气四溢

你要知道这么干的风险，上海一家高级西班牙餐厅的老板娘（为她好，我就不提餐厅名字了），每次往返西班牙和上海时，都要带几条腿进来，有一次带了三条，被查出一条，没收了——“还好另两条没被查出来！”她说，我们已经听得替她顿足惋惜不已。海关的人怎么懂得它的好处？肯定是胡乱吃掉了，拿去煲汤都说不定。

后来我们学乖了，如果手头有一块，而不是一整条腿，就在吃之前一小时，送到相熟的西班牙餐厅，请主厨帮忙片好拿回来。这餐厅一慷慨，干脆不收加工费。

最好的西班牙火腿，就是伊比利亚那种全身黑色的猪，在大树下跑来跑去，捡食橡实半年以上，制火腿时至少腌上三年的。片出来是深红色夹着细细的白色花纹，微微发着亮光，我奇怪爱马仕从来没有想到设计一条火腿丝巾，不晓得多美。吃西班牙火腿配什么不重要，最好是什么都不配，重要的是先热一热盘子，片好的火腿均匀地铺上一层，受热后更油润，香气四溢，吃起来又柔韧又软滑，味道层层叠叠，咸鲜之后回甜，坚果的香气久久不散——只要吃过一次最好的，你就不想回头去求其次了。

把西班牙伊比利亚火腿和意大利帕尔马火腿作比较是没有意义的，盛夏的户外地中海式午餐，一盘清新甜美的帕尔马火腿配密瓜永远不会错，但伊比利亚火腿是老谋深算的，作为冬夜一场饕餮大餐的开场，或餐后与雅文邑、18年以上单一麦芽威士忌同上，都足以唤起一个小小的高潮。

如今西班牙火腿终于可以合法进口了，但不知为何，我有点怀念以前那些提心吊胆，为了西班牙火腿犯罪的日子。

水彩餐的帕尔玛火腿

■ 张宇凌 / 文

伊莎贝说得好，“把西班牙火腿和帕尔玛火腿做比较是没有意义的”，但我还是要告诉她只有一件事情需要商榷，在意大利，火腿可能不止于她轻盈的想象。

有一种意式烹调，是被水彩化的，里面充满了鼠尾草，茴香花粉，西葫芦，橄榄油，果醋，水牛奶酪……当然，也不乏可爱的火腿丝巾搭配蜜瓜装。



意大利人自己，在欧洲烹调史波澜诡谲的斗争中，始终坚持一种说法：欧洲的烹调术，特别是法国的，来自地中海；地中海的烹调术，则来自于托斯卡纳。所以，说说托斯卡纳的火腿，比说人人皆知的帕尔玛要更符合我考古出身的特性，也算是补上一段帕尔玛的前史。托斯卡纳有大片的丘陵山区，气候干燥，土地贫瘠，倒是适合葡萄和橄榄生长。冬季尤其严酷。这里蔬菜很少，食物的底色是厚重的血褐色，大量的猪牛羊肉加之野味，还有菌类和红酒，偶有雪亮的东西点缀，乃是油脂闪耀。风干腌制的猪肉是托斯卡纳的代表食品之一。

为了解释这个问题，必须举一个极端的例子，谈谈超越了这四条具体之腿的另一腿儿。记得第一次造访托斯卡纳，住在montepulciano，一个中世纪的小山城，沿着montepulcino古城山路而上，沿途尽是酒窖，门口就可以坐下嘹望品尝。我点了一个三杯套餐，侍者在我面前摆下三杯深浅不同的葡萄酒，每杯酒对着一块上面有些名堂的烤面包。最后一杯是我盼望已久的十年的brunello，一种滋味厚重的当地名酒。配的面包上，静静地躺着一片洁白菲薄的东西，比奶酪要白得多，透明得多，仿佛一块边角可以耷拉下来的羊脂玉。前面的面包和酒已经把我弄了个半饱，我揭下那片菲薄的东西，只想要尝个新鲜。一入口先是想往外吐，因为是一股子油味闷上来，不是我想像的奶制品。

侍者看到我的表情，立刻张开他的大嘴，用手指指口腔的黑洞洞后半部，然后闭上嘴啧啧有声。我强忍着把那块东西往舌头后方推了推，其实还是没把嘴合严，心里暗暗发功恨不得让它悬浮在口腔里。旁边的一个美国人伸手递过来我的酒杯，“drink drink……”我下意识地拿起酒杯喝进一大口，口腔随着酒的涌进而彻底闭合。豁出去了，舌头砰然落下。和酒精一起把油腥味的壳压破后，里面毫无荤闷之感，倒像是有人收集了肉类最精髓的香味，用盐把它稍稍沉淀为柔软的固体，瞬间全部释放，化在舌根，直接从那里的细胞进入了血液。Brunello浓烈的皮革和动物性香气，立刻变得驯服了，像矿物颜料中融进了油脂，融化再融化，最终在舌头上画下了一笔饱满的油彩。这样的一口酒肉，算是对得起这城堡这教堂这中世纪，对得起围观这个中国女人的三位美国人民，两位酒窖经营者和一位侍者。

“这倒底是什么东西？”

“lardo bianco（白火腿），white bacon”

此物乃是用猪脊背和腰上的脂肪，切块置于深色容器内。一层肥肉一层盐，然后盖上容器，放在阴暗通风的地方，据说一见光就会发黄，生出些皮壳色来。最后还得加上几十公斤托斯卡纳特产的大理石，紧紧压实。一年后可以开始食用。譬如意大利人一直自诩只有意大利才产的白松露强于黑松露一般，白火腿也被他们奉为腿中之腿。这来自中世纪的腌制肉食首先传到法国，然后英国，然后俄罗斯……至今被全世界死硬的传统美食捍卫者奉为圭臬，而据鄙人在欧洲的经验，有白火腿的店必有地道的意大利食材。

白火腿发源且盛行之地，亦是文艺复兴的发源地和重镇：佛罗伦萨，锡耶纳，比萨，圣吉米阿诺……各个都是酒池肉林，它们修正了意大利烹调的水彩印象，一一呈现出泥沙俱下，浓油重彩，浑然天成的文艺复兴式风格。去过那些城市，就着白火腿喝过brunello，你一定会相信，文艺复兴就是这样一腿儿一腿儿地靠满身猪油加松节油的肉食者搞起来的，绝对是一场高热量的历史运动。

作为全无复兴之力的废墟探寻者，我也沿着中世纪及文艺复兴的历史遗迹吃遍了各色火腿，脑子里印象最深的，还是头一次品尝那片lardo biancio。它最真切地让我感受到古老的意大利，一头猪可以浑身都是腿时的风味。也感受到了青山古堡间的托斯卡纳人对食物的一种态度，他们的火腿，可以指很多过盐过风的东西，共同之处是，可以用来对法式烹调里的娘娘腔，“地中海”烹调里的轻浮，fusion派的造作说“不”。

庭浩书单



《旅行从客房开始》
[日]浦一也著,侍烨译
中信出版社
2011 年 3 月第 1 版
45.00 元

这本书的作者是位建筑师,他有个“怪癖”:每入住一家酒店,第一件事,就是在房间尚未弄乱之前拍下照片,再像间谍似地,对室内进行测量,一番折腾,完全掌握了这个房间的平面、断面,家具、备用品,甚至细节和色彩,然后在事先准备好的信纸上,按 1:50 的比例绘图,并用水彩工具进行着色;一两个钟头之后,做完了这一切,他才能安心地沐浴更衣。

20 多年下来,他一共积攒了 20 多个国家的 120 家酒店的实测图。这本书,就是他这些“功课”的精选。当然还配有素描式的文字,记录他住在这些酒店里的经历和心情。

不知是哪个 DNA 作祟,我对空间素来着迷。实体的空间自不必说,就是印在纸上的空间的图片,也会令我沉溺其中,无比愉悦。何况好的酒店空间,是现实或者说日常之外的“别处”,是疑真疑幻的“人间天堂”,寄寓了文明、安宁与和谐,也贯穿着历史、文化与风格。这本书带我纸上神游,行走在一间又一间各具风情的酒店客房,实在是过足了瘾。

书里写到两家中国内地的酒店,都在上海,一家是金茂凯悦,一家是和平饭店。和平饭店我住过两次,是我与本书作者的唯一“邂逅”。读至此处,我小小得意了一下。

——谭庭浩 出版人

ctrip 携程

携程出行指南

旅游度假人气指数

国内 TOP10	关注变化		国外 TOP10	关注变化	
成都	54%	↑	日本	163%	↑
桂林	38%	↑	英国	124%	↑
九寨沟	34%	↑	新加坡	50%	↑
杭州	19%	↑	法国	45%	↑
丽江	16%	↑	马来西亚	36%	↑
厦门	11%	↑	印度尼西亚	23%	↑
三亚	7%	↑	泰国	16%	↑
北京	1%	↓	韩国	10%	↑
香港	-11%	↓	马尔代夫	-7%	↓
澳门	-16%	↓	意大利	-8%	↓

(11-05-18 到 11-05-24)

携程专家点评:
西部旅游人气上升,比如携程旅游的四川成都、九寨沟、云南丽江以及新疆、西藏线路的报名都环比增加。桂林线路由于前段时间暴雨影响消除,预订出行游客大幅增加。出境游方面,市场开始启动的日本旅游继续处于人气涨幅第一,携程推出的多种日本旅游团报名火爆。
携程建议:随着暑期来临,机票、酒店等价格预计会明显上升,建议旅游者提前预订节省成本。携程神机游自由行产品可以提前 3 个月预订,可以享受更大幅度的优惠。

* 携程度假人气指数是国内最大的在线旅游服务商携程旅行网,深入研究每日超过 1800 万的目的地访问数据,依据科学模型权威统计发布,客观地反映了旅游消费趋势及目的地关注变化。

机票价格指数

城市	最低折扣	最低价格
北京 - 上海	6 折	680
北京 - 广州	6 折	1020
北京 - 深圳	3 折	530
北京 - 杭州	4 折	460
北京 - 成都	5 折	700
北京 - 青岛	7.5 折	530
北京 - 大连	6 折	430
北京 - 武汉	6 折	650

注:机票价格及折扣信息仅供参考,均不包含机场建设费和燃油附加费
(11-5-30 到 11-6-5)

酒店价格指数

城市	酒店名称	星级	门市价	会员价
北京	北京银枫戴斯商务酒店	4	1160	398
上海	上海建国宾馆	4	2128	838
广州	广州景星酒店	4	1600	440
成都	成都世纪城天堂洲际大饭店	5	3450	1380
杭州	杭州伊美大酒店	4	760	408

双重低价保证,三倍赔付承诺:贵了,携程赔您 3 倍差价!
备注:酒店价格及优惠信息仅供参考,具体情况以携程旅行网(www.ctrip.com)公布为准。

www.ctrip.com
1010 6666(免长话费)
m.ctrip.com(手机上网)
无论何时何地,手机拨打即可注册为携程会员
开始体验便捷的旅行服务,享受丰富的积分奖励

续集成疯

■ 曾榛 / 文

> 票房与口碑齐飞的续集永远凤毛麟角。续集总有终结的一天,电影终究是勇敢和智慧者的游戏



电影《加勒比海盗 4》海报 本报资料室



电影《速度与激情 5》海报 本报资料室

不数不知道,一数吓一跳,撇开华语影坛的《窃听风云 2》和《硬汉 2》不谈,今年光好莱坞就有 27 部系列电影的续集已经或即将上映,一大堆 2,许多 3、4,有的甚至走到了 7(如《哈利波特》),刷新了 2003 年 24 部大片续集的纪录。入夏,国内院线正式进入续集扎堆的时节,5 月的《速度与激情 5》、《加勒比海盗 4》、《功夫熊猫 2》,六七月的《变形金刚 3》、《哈利波特 7(下)》、《赛车总动员 2》,纵观整个暑期档,能看的大片全是续集。

好莱坞热衷拍,院线热衷引进,观众也热衷买票,续集最大的魅力在于“安全”——对电影公司来说,系列电影积累的口碑与粉丝是续集收回投资的定心丸,而且选角、构思、宣传方面也更省时省力;对院线来说,无论是引进还是排期,与其冒险尝试毫无群众基础的新片,不如保守坐收有票房保障的续集;对观众来说,100 元左右的票价,还是花在大片续集上相对保险,再差至少能看到自己喜欢的角色和场面,解开上一部留下的悬念。

然而,续集保得了票房,却未必保得住口碑。《加勒比海盗 4》虽然首映 3 日就在大陆疯狂吸金 1.3 亿人民币,北美席卷 9100 万美元,但媒体、网络却是骂声一片。第一条罪状就是让杰克船长丢了魂。尽管,杰克依然画着哥特的黑眼圈,翘着蹩脚的兰花指,迈着很娘的猫步,说着酸溜溜的台词,但昔日那个疯癫搞笑、玩世不恭、神秘机敏、天马行空的海盗船长已不见神韵,只留躯壳。在《加勒比海盗 4》里,一向不按常理出牌的杰克变得中规中矩,他还没出招观众几乎就能猜到结果;由于编剧和导演大换血,杰克说话再也不像过去那么幽默风趣、绵里藏针,变得絮絮叨叨、空洞乏味;昔日的风流浪子忽然被旧情人玩于鼓掌,缺乏充分铺垫与交代;最令德普粉丝失望的是,杰克充满机巧和笑料逃脱与打斗已成过往,如今的船长不但招数老套,而且疲态尽显、笨手笨脚。如何衬托主角的英明神武?导演选择把对手变得更蠢,我倒,整个感觉一群小丑洋相百出。第二条罪状,就算投资从前部的 3 亿美元缩水到 2.5 亿,但也不至于弄个如此坑爹的 3D,还把海盗变成“海军陆战队”吧?全片除了“大战美人鱼”那 20 分钟还算有 3D 和海战的范儿,其他时间全在陆地上打来打去,而且没有 3D 效果,没有滚滚肌肉、血肉横飞,也没有炫酷武器、神奇功夫,打得不痛不痒、啰里啰嗦,困得观众一片东倒西歪。第三条罪状,新角色全在打酱油。佩雷洛普本是难得的既有个性、又有演技、还有姿色的女星,可愕是让《加 4》导演弄成个野性花瓶,角色塑造上毫无建树;最雷人的是传教士和西班牙人,前者莫名其妙和美人鱼上演了一场狗血爱情戏,后者打着捍卫上帝荣耀的旗号砸毁了“不老泉”,可丝毫没有影响杰克在废墟中取水,真不知这兴师动众唱的是哪一出?看完《加 1》《加 2》很期待有续,到《加 3》则开始动摇,如今真是发自内心希望迪斯尼别再出《加 5》了,至少别再找德普拍了,真的很担心让这位目前最具票房号召力的男星落个晚节不保。

与《加勒比海盗》相比,《速度与激情》系列只能算二线大片。尽管第一部和第四部都是当年最彪悍的票房黑马,很多观众依然没把《速度与激情 5》打上眼,院线给它排的场次甚至不及《最爱》与《雷神》。如此逆势,《速度与激情 5》却出人意料地以良好口碑,在上映 4 天后夺取大陆票房 6700 万人民币,北美票房 1.8 亿美元。续集,尤其已经续到 4、5,能不“烂尾”,观众就很感激了,几乎不敢奢望可以超越前面的系列。然而毫不夸张地说,《速度与激情 5》创造了这样的神话,是一部投资、演员阵容、场面、情节、感官刺激全面升级的巅峰之作。前 4 部的各路英雄好汉在第 5 部中齐聚里约,共同完成一个“不可完成的任务”:打劫警署内部的金库。文戏完全靠边站,各种肌肉猛男、性感美女,各种野蛮强悍、颠覆常规,各种挥霍浪费、肆意破坏,各种奇思妙想、精心策划,在一贯的飚车背景下弄得观众无论男女都肾上腺素与荷尔蒙井喷。尤其最后男主角用卡车拖着巨型保险柜与警察追逐、激战,所到之处一片混乱、狼藉,整个影院兴奋得快要燃烧了。看罢大家都纳闷:“为何明知他们是罪犯,却特想他们赢呢?”生活中规则是用来遵守的,银幕里却是用来打破的,这正是光影世界的魔力所在。然而,《速度与激情 5》真正值得称道的并非这些,而是导演大胆改变的勇气和魄力:过去的《速度与激情》系列是标准的赛车类型片,铺天盖地的飚车追逐,吸引的观众群基本局限于车迷。从华裔导演林诣彬接手的第 4 部开始,在赛车主题之外增加犯罪与剧情分量。到如今的第 5 部,《速度与激情》系列基本已从单纯的飚车片成功转型为曲折、惊险的犯罪、剧情片,赛车文化成了调味料。在各部大片续集都小心翼翼坐吃前部辉煌的大环境下,环球公司敢于在《速度与激情》这样一个已经成熟的类型片系列上改变路数,实在令人肃然起敬。这是一个不小的赌注,所幸,环球和林诣彬赌赢了。毕竟,纯粹的飚车片撑到 4 部已是极限,再不转型就只能被观众无情抛弃,回归犯罪、动作、剧情才是如今商业片的主流王道。

5 月收尾的大片续集是《功夫熊猫 2》,从先后公布的几段预告片来看,续集不但新增了孔雀王、雷犀牛、鳄鱼、山羊占卜者、狼老大等各具特色的反面角色,还将揭开熊猫阿宝为何有个鸭子父亲的身世之谜,而且童年阿宝的造型萌得一塌糊涂……看情形“熊猫”应该不会像“海盗”那样让观众大失所望。

要票房,还是要口碑?对大片续集来讲,是个问题。票房与口碑齐飞的续集永远凤毛麟角。常见的情形是,观众一边大骂片商炒陈饭抢钱,一边争先恐后买票去看,典型的周瑜打黄盖。就像《速度与激情 5》尽管在口碑远胜《加勒比海盗 4》,但票房上却难以望其项背。全球经济危机、好剧本匮乏、创意稀缺的大背景下,电影公司续集成疯可以理解,但却不是长久之计。《速度与激情》已野心勃勃地投入第 6 部的策划,而《加勒比海盗》还有没有 5,就得打个问号了。天下没有不散的宴席,续集总有终结的一天,电影业要发展,口碑要维持,票房要坚挺,最终还是躲不过创新,绕不开变革,电影终究是勇敢和智慧者的游戏。

链接

2011 年好莱坞大片续集一览:

主《纳尼亚传奇 3》、《速度与激情 5》、《惊声尖叫 4》、《加勒比海盗 4》、《功夫熊猫 2》、《赛车总动员 2》、《变形金刚 3》、《哈利·波特 7(下)》、《蝙蝠侠前传 3》、《地心历险记 2》、《鼠来宝 3》、《全民超人汉考克 2》、《谍影重重 4》、《电子争霸战 2》、《暮色 4:破晓(上)》、《死神来了 5》、《大侦探福尔摩斯 2》、《人猿星球 2》、《宿醉 2》、《憨豆特工 2》、《小屁孩日记 2》、《国家宝藏 3》、《绝地奶爸 3》、《谍中谍 4》……

柯礼:手工书与木版画

■ 阿黛尔 / 文

柯礼是位 1956 年出生的奥地利出版家和木版画家。他刚出版了北岛、欧阳江河和王家新三位中国诗人的德文版手工书,并在北京 798 的画廊举办了他的木版画展。

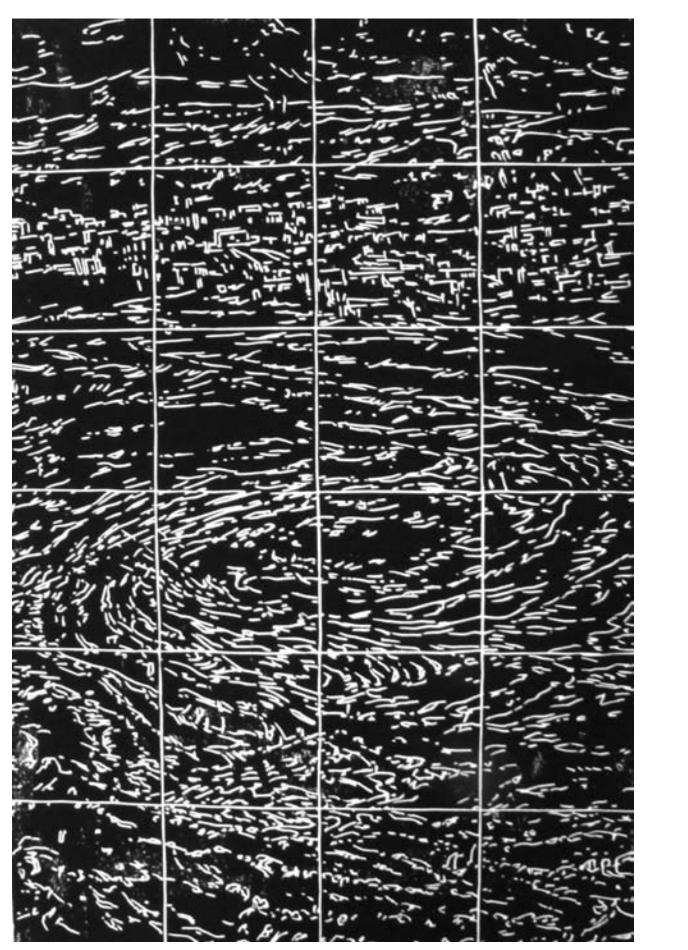
他的原名是 Christian Thanhauser,柯礼是中国艺术家温普林为他起的中文名。“礼”在中国人的心目中有特殊含义,跟柯礼纯朴的形象很般配。

起初只是一位印刷工艺爱好者,1989 年,在一位朋友的鼓励下,柯礼创立了自己的手工印刷厂,全部使用活字。这些活字来源于几家已经关闭的印刷厂,在那里,古老的手工排字字体按原样保存。电脑排版时代了,哪里还需要活字印刷?他一共找到了 60 种字体,500 个铅字盒,印刷厂赋闲的打样机和蚀刻印刷机也可供他使用。欧阳江河曾经去过他在奥地利的家,发现他家中堆有数十吨的各种蚀刻版、雕版、铜版等材料,几乎要压垮他的住所,只好全部从楼上搬到楼下。柯礼还拥有歌德《浮士德》首印版本书,只花了 5 个欧元即淘得。

柯礼并不止于一名手工 DIY 爱好者,他同时是木版画艺术家,并获得多项大奖。他为自己出版的书配木版插图,此外,还创作了大量木版画。

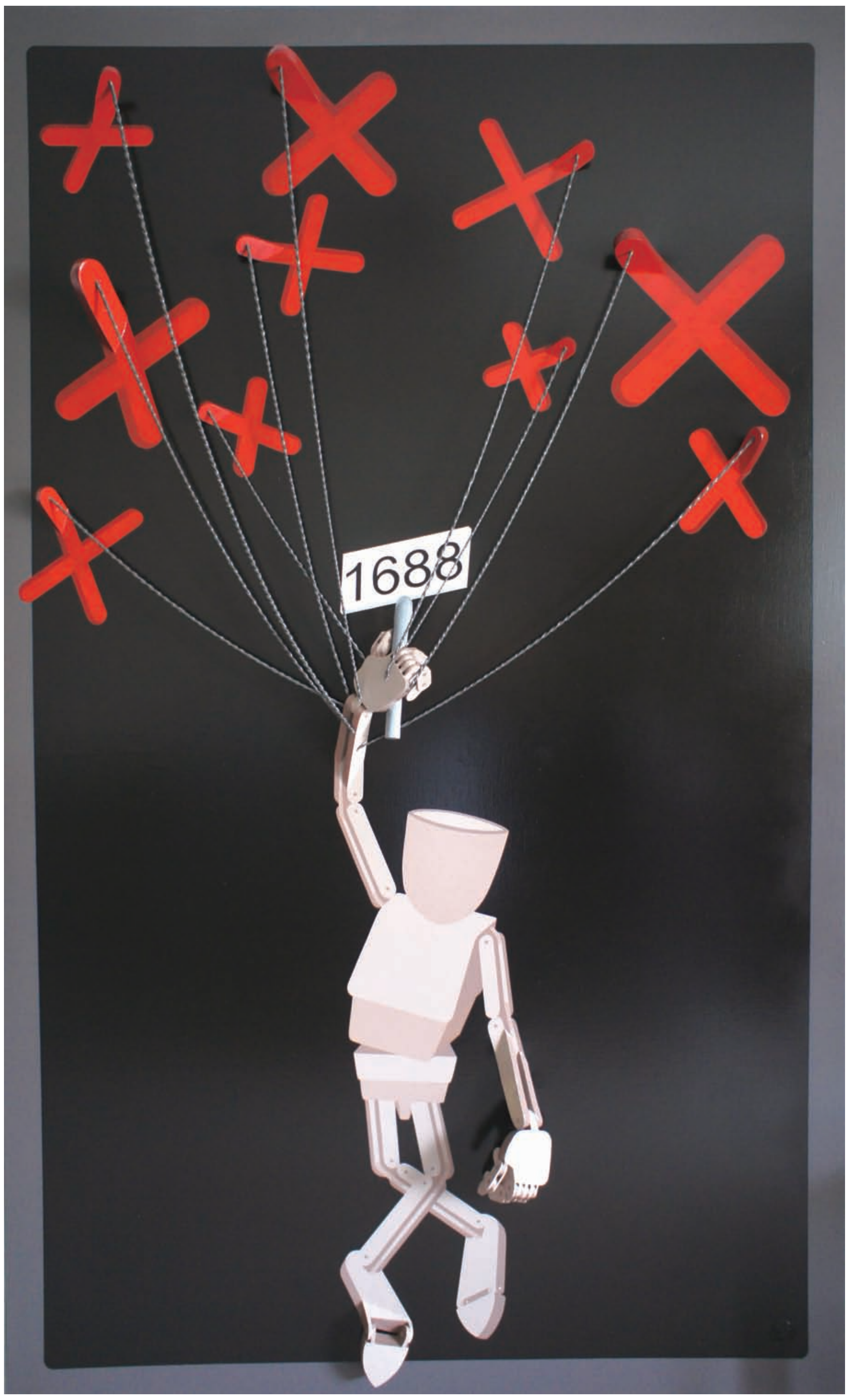
现在,我们就可以理解柯礼的手工书的含义:活字印刷、手工装订、自制版画插图,其中每一幅都带铅笔签名,并限量发行。他的 Thanhauser 出版社每年会出版一到两本手工印书,每本的印数只有 50－150 册并带标号,在欧洲有固定的收藏者。至今已经出版 60 多本以木刻和蚀刻版画为插图的图书和画册,还有数有千计的木刻版、铅笔画和蚀刻版画。这次的中国诗集,就是由德语汉学家顾彬翻译,他自己配制插图。柯礼非常喜欢汉字,他的出版社标识就是汉字的“韭”。他并不懂汉字,只是觉得这种横平竖直的字很美,很像一排排的活字。

当传统书籍已经被电脑所代替,不再有油墨污染手指,但也不再留下芬芳的今天,所谓字面意义的“书香门第”已经消失,柯礼们的手工书值得珍惜。



柯礼的木版画作品《土地系列》 受访者 / 供图

再看此次展出的柯礼的木版画,除了曾获得金奖的为法布尔的《昆虫记》所做的木刻配图比较具像外,大多数作品都很抽象。但柯礼的抽象作品非常容易做具象理解,且有中国山水画的意境。这些以《多瑙河》、《方框中的自然》等命名的作品,带有木刻版画特有的细腻和质朴,虽然抽象,但用画家杨千的话来说,“没有受过当代艺术的污染”。在创作《多瑙河》这一系列的作品时,柯礼甚至没有画草图,而是直接在木板上开始雕刻。木刻中的线条表现出水的流动。昆虫作为他家乡的另一大元素,自 80 年代起就反复在他的作品中出现。《日间昆虫 / 夜间昆虫》系列创作于他在波西米亚山林中城堡中工作室。那是一个有与世隔绝的地方,柯礼喜欢在那里待上一整天甚至一周,工作或阅读。在夜间,会有大批的昆虫被灯光吸引,昆虫成了他的重要主题材。而且这些画都只印刷 5 幅或者 7 幅,比起国际国内那些少则 99,多则上千幅的所谓名家版画来说,“手工”的感觉更为真实。柯礼说:“即使已经刻过上千的木板,但是木刻对于我的吸引力却没有丝毫的减弱。它的魅力存在于这种在艺术、自然科学、文学以及音乐之间的美妙世界中。”



台湾艺术家洪绍裴的作品《提线木偶 3》，暗喻了拍卖市场被多方操纵 洪绍裴／供图

人人都有皇帝梦

■ 王隽 / 文

这是一个告别皇帝 100 年的时代。但是皇帝梦，依然有大拨人在做。

有一群人,他们手里有钱——或者可以叫资本,眼里有货,对那些普通人看不出好歹的物件儿能分得出个子丑寅卯来,他们在春秋二季非常忙碌,时常要从香港跑到北京,再跑回香港,来来去去就靠着兜里揣着的好几个号牌,来回地捣腾,为的是能买上几件心头好——那些个皇帝用过的瓶啊,碗的,还有乾隆御笔抄的经书,宋徽宗亲手画的珍禽……

当然，在皇帝已经成为历史的年代里,比如 1945 年,能得到当时的大画家齐白石为时任领导人寿辰作的画,也是最好不过了。尤其这种级别的画,齐白石只画过两幅;一幅给毛泽东，大概近年来是上不了拍卖场的;那另一幅给蒋介石的,也就是今年中国嘉德春拍中最引人注目的藏品之一《松柏高立图·篆书四言联》。这件藏品从海外蒋家后人的手里流出后，到辛亥革命 100 周年的这会子上拍,终于算得上是重头戏。

5 月 22 日晚上八点,来看这出戏的人把中国嘉德在国际饭店会议中心三层的《大观——中国书画珍品之夜》现场围得水泄不通，连平时没人上来的媒体平台都挤满了买家和看客。

安保人员不得不一次次上来清场，持有记者证才被允许继续待在平台上，而平台下方的隔离带已经失去意义了，安保人员没过多久就撤走了隔离带，让不断涌入的人们站满了整个拍卖大厅。

大半数的人是冲着这件藏品来的,手里有资本竞争的跃跃欲试,那些只想花几百万买些小东西的买家也对这个晚上的“厮杀”充满了兴趣,想得到这件东西的人不会太多,因为它的估价就已经是 1 亿了,但是下定决心想得到它的人，一定会为了它争下去。

事实就是如此。晚上 9 点 46 分,它出现在大屏幕上,拍卖官介绍:“这是 1192 号拍品,齐白石的《松柏高立图·篆书四言联》，估价 1 亿,8800 万起拍。”话音刚落,场内后区就直接叫到了 1 亿，之后几轮喊价委托席加入竞争,出价 1 亿 6000 万,几番喊价后在 1 亿 7500 万停住了，拍卖官的声音轻下来——当然，人们不会满足数字只停在这里。

很快，这僵局被场内后区的那位买家打破，他把价格提到了 1 亿 8000 万,拍卖官第一次提示要落槌,委托席立刻出手 1 亿 9000 万,没想到场内中区出现新买家加入竞争,是一位年轻女士，几十秒的功夫,2 亿,掌声雷动。

喊到 3 亿时，新加入的女性买家成为了焦点，她身边的买家们纷纷就近开始拍照，场内的许多买家除了鼓掌,也早就变身成了“个人媒体”——举起来的 DV、数码相机、i-Phone4、iPad 几乎有上百个,连委托席上的嘉德董事长陈东升都举起手机拍摄场内的炽热气氛。

嘉德不得不出动一排黑衣工作人员把这位买家围住，以保护她的个人隐私。

这幅藏品的拍卖过程持续了近 40 分钟,在 3 亿之后,每一口价人们都以为是落槌价，又每一次都被竞价的买家多加 500 万,最后,终于在 3.7 亿时落槌，由 3093 号那位年轻女士竞得。

> 花 3.7 亿拍下齐白石画作的买家算是个“皇帝梦”的追随者,因为单从艺术技法上说,这不算是齐白石最精彩的画,它的史料价值大于艺术价值

这位年轻的女士也在当晚引起圈内人士的热议,至今还不知道是机构还是个人买家,中国嘉德一如既往地对买家身份保密。但可以肯定的是,她代表着的那位幕后真正的买家对这件藏品志在必得,且不说“资本推动”、“哄抬炒价格”的各种论调,这买家算是个“皇帝梦”的追随者。因为单从艺术技法上来说,这不算是齐白石最精彩的画,它的史料价值大于艺术价值。

拍到这个价上,圈外人哗然,资本操作论兴起是必然的，但是大部分藏家表示,买下来是对的。因为现在的口号是“不怕买贵,就怕买错”。而圈内许多人都认为,贵的,大致上错不了,但是便宜的,一定不是对的东西。这次拍得天价的齐白石《松柏高立图·篆书四言联》的送拍者、著名藏家刘益谦走的就是这个路线,从来都是对最好、最贵的藏品下手。

这样的藏品毕竟是少数,退而求其次,皇帝身边的东西也招人喜欢。

2011 年 4 月 15 日,北京保利拍卖行三楼展厅,“京华余晖——清宫木器杂项专场”拍卖会预展。这批残损的拍卖品共计 559 件，除去个别大件的佛像和牌匾，大多数是巴掌大的杯子垫、炉灰盖,也有画框、雕花的小木块，甚至一堆干得发皱的羊皮灯笼片儿。保利的描述是:虽为残件,却“尤有古器物之特有沉静气韵”。

就是这些干得发皱的羊皮灯笼片儿,搁在故宫的墙角下,也未必会有人捡起来拿回家放着。每每听到圈内人士谈起早年间看管故宫文物的那些个阿姨大婶们，对待御制青花瓷瓶，恨不得在大冷天值夜班时当尿壶使，都不禁替一二十年后这些花了几千万、几百万捧回家的藏家们哭笑不得。于是，当市场上的“尿壶”也越来越少,这些个曾经是故宫里档次不高、并未得到良好待遇的藏品,在熬到了年头之后,也终于熬成了“京华余晖”。

皇帝梦发起来，有时候是一蹴而就的 4.225 亿(含佣金)买一件珍品，哪怕这画家有两万多张作品存世,1945 年才画成此画;有时候是花几十万买了一件 80 年代库房里堆不下丢在故宫角落里的“垃圾”。即便如此，这字画的价格已经超越了王羲之的《平安帖》,这些“垃圾”也够普通人忙活好几年。

中国人的皇帝梦是止不住的，不然哪会有人想到在建福宫里做会所呢?

一出戏,几个角儿

■ 宋鲸 / 文

每年的拍卖季都是一出大戏。

从 4 月初的香港苏富比开演，到 6 月初的北京匡时落幕，几大拍卖公司就像是一出戏里的几个角儿,轮流登场。去年匡时和保利时间碰上了，两边很友好地商量出对策来：像机场的摆渡车一样在两家的拍卖会场之间安排了接送买家的车辆。真是赶上好世道,其乐融融。

一方水土养一方人

嘉德的大观夜场,拍齐白石那件天价藏品时，在场的数千人鼓掌 N 次,叫好声不断。

2010 年匡时秋拍,王铎的《雒州香山作》,拍卖的过程里数次响起掌声,从 300 万的起拍价一路迅速地飙升到 3000 万，号牌满天飞，站在现场最后面,也是挨着媒体们最近的,是收藏家赵心与几个山西大叔，当竞价在 4000 万上停住时，一位山西老乡跑向后区,对赵心和诸位老乡喊:“加 50 吧，全世界第一！”赵心马上举牌示意加 50 万,4050 万落槌,最终以 4536 万成交。

这种“众乐乐”的场面在香港的拍卖会上不常看到。

鼓掌偶尔有,也是轻轻拍手,幅度收在合适的范围之内——以不打扰场内其他买家为好,叫好少,更别说还有老乡大叔在场子里跑来跑去地吆喝加价了。

通常,在沉闷的、一大串英文数字之后,是更加沉闷的、拘谨的回应。

在佳士得 2010 年的秋拍上,放山居旧藏中的清雍正御制掐丝珐琅双鹤香炉拍到了 1.15 亿港币，争抢并不激烈，从头至尾也没有互动的气氛，场子里只有悉悉索索的交头接耳，仿佛大声叫好是一件有失风度的事儿。

京城里的那些角儿

就算是同样长在北京城里,每个角儿的脸上都贴着非常明显的关键词。

嘉德像正规军一样有着大企业的标准范儿。逢着大活动,里里外外都是统一的黑色正装，配嘉德红色徽章在左侧衣领。嘉德的图录质量很高,在拍卖当天,他们还专门制作了缩略图录，薄薄一本，只列出编号、估价和图片,免除了买家们捧着厚本图录的辛苦，这是其他小公司跟不上趟的贴心服务。

在所有拍卖公司的预展里,嘉德年年春秋两季都会让藏家和看官们有一种被震了的感觉——他们从哪儿找的这么多好东西？且一年比一年生猛。可见嘉德在经验和资源上仍然占据着行业老大的位置。正因为大牌，嘉德并不主动去争取藏家。据说有一场铜炉的拍卖,一个藏家拍得了数件精品，嘉德负责该项目的人员并不知道这个人是谁。

嘉德的高层说话非常严谨,电视台的记者采访完后常常苦恼怎么用这一段视频——基本上和去年一样,说了和没说没什么区别。

才成立 5 周年的匡时则灵活变通得多。

秋拍和嘉德用的是同一个场地,先前在这儿正襟危坐的诸位们，过了一个多月，就在原地啃着汉堡包举牌——匡时的夜场晚上 6 点就开始了,正好在饭点上,不过没关系,匡时不拘泥那些个细枝末节，一箱一箱的汉堡包抬进拍卖场里,口味还有得挑选。

匡时的董事长兼总经理董国强是记者们最喜欢的采访对象之一。你可以微博私信他采访，也可以直接打电话——他的生物钟也和大多数记者一样，深夜里都可以解答疑问。董国强不说套话,能说的他会说实话,不能说的就不提了。


嘉德 2011 春季拍卖会现场 本报资料室

这和匡时的风格很接近,不拘小节,宽容务实。用董国强自己的话说,就是“原则是山,妥协是水,山不转水转”。创办者兼领导者的个人风格对公司的影响很大。只是董总操心太多,据说连图录都要亲自执笔,一年十二个月，有十个多月都在外头奔波,征集拍品。

说起领导的风格，北京保利拍卖的赵旭爱喝酒，在饭局上会透露些大胆的言论，他们的市场部却非常谨慎,保持着大公司的风格。

今年 2 月中旬，苏富比要拍卖尤伦斯夫妇大量藏品的消息传出后,据称有一小部分藏品要在保利春拍里亮相,保利市场部的工作人员并不承认。赵旭很快就说了出来,他并不觉得这是个需要保密的大事。圈内人私下里评价,赵旭更像一个职业经理人,他对艺术品本身的理解不如前两家公司的领导者那么深刻,但这并不妨碍他成为一个好的管理者。

“劈腿”金华

▶上接 58 版

有优良的猪种，为什么我们自己不能做,引进工艺,在本地生产能够大大节约成本,何乐而不为？如今在金华的金字火腿品牌已经开始操作。对他们来说,即食火腿的工艺主要靠的是发酵熟化的过程。低盐发酵是必须依靠技术和设备来保障的，即食火腿首先需要原材料的质量把关，第二是工艺设备技术的保障,第三是发酵时间的保障,这几点都是要学习的关键。两头乌是优良原材料的保证，因此他们投入巨资引进了巴玛(即帕尔马)发酵肉制品生产线来生产即食的意式火腿,并率先通过了 GMP 认证,同时专门聘请有着三十多年帕尔马火腿制作经验的意大利专家全程指导，按照意大利最纯正的传统工艺，来做原汁原味的意式发酵火腿。这个过程,用了 10 多年。在采访金字火腿品牌后知道，意式发酵火腿的关键工艺在于各生产环节及窖藏室的温湿度要求，以及前后几道工艺与传统火腿都不同，同时原材料一定要求生态养殖,且养殖周期在 9 个月左右,收购标准也不同,有更高的要求。目前金字传统和意式火腿的产能占比约为 1.5:1,生产产量仍以传统居多,因为意式火腿的生产出品时间较传统长，传统火腿分 1-4 年份的都有,而帕尔马火腿公司标准都必须是 3 年以上。价格上的差距有几倍之多,但比起传统火腿与进口即食火腿十倍甚至二十倍的差距还是有级差的。

目前金字的意式发酵火腿的产品类型是帕尔马火腿，同样是可即食火腿，在国内目前尚属市场推广期,从去年 9 月才开始尝试推广,目前杭州、苏州、南京、温州、丽水、金华、厦门、福州、沈阳、上海等地区的高端酒店和西餐厅、红酒庄已开始合作推广巴玛火腿。笔者曾经在今年过年期间有机会试食了一次金字的意式切片即食火腿，口感比起同类意大利火腿要咸一些，但是油份和那份绵滑的口感已经十分接近。对于偏咸的口感，金字给出的说法是它依然还是试产中出品的火腿,目前公司的产品已经较前段时间又有调整,口味淡了,且加上窖藏时间长了,养护工艺更到位,品质也有提升。而如果对于这个咸度还有微词,搭配类似蓝莓或蓝莓酱这些酸甜口感的超级水果都是不错的选择。

随着中国人已经接受了世界公认的三大发酵食品之一的红酒,普遍接受即食发酵火腿也只是时间问题。现在西班牙等欧洲国家都很重视开拓中国的西式火腿这个巨大的市场,在查资料的过程中看到之前的报道中,金字曾预计过到 2013 年,他们的金字巴玛发酵火腿将释放产能,而数量是——100 万条。来吧,这劈腿之后的中国火腿会不会更有味道?

主管/主办:三联集团公司 出版:经济观察报社 社址:山东省济南市趵突泉北路 20 号 电话:(0531)86029768 北京记者站电话:(010)64209021/22/23/24/25/26 广告电话:(0531)86029198、(010)64209951 广告经营许可证号:3701004000040 传真:(0531)86029568 发行电话:(010)64209026-1175
本报在全国八城市同时印刷: 北京经济日报印刷厂、北京琢雯印务科技发展有限公司、上海文汇新民联合报业集团印务中心、深圳宝安报印刷厂、四川新华彩色印务有限公司、山东大众华泰印务有限责任公司、江苏鸿兴达邮政印刷有限公司、中闻集团西安印务有限公司、长江日报报业集团印务总公司
印刷质量投诉热线:(010)64243008